

محتويات الكتاب

القسم الأول : دراسات نظرية

القسم الثانى : دراسات عملية

القسم الأول

دراسات نظرية

الفصل الأول

تعريف علم النفس الاجتماعي وَنشأته ومجاله

ما عساه أن يكون علم النفس الاجتماعي ؟ إنه دراسة الفرد في موقف الجماعة (كلينبرج Klineberg ص ٣١٩) ، أو هو ، بصورة أدق ، الدراسة العلمية لسلوك الفرد من حيث هو فرد في صلته مع الآخرين . ولا يكاد يختلف هذا التعريف اختلافا أساسيا عن التعريفات الأخرى التي نجدها عند علماء النفس الاجتماعي .

ويمكن تعريف علم النفس الاجتماعي بصورة عامة ، وفقا لما يراه (كرش Kresh وكراتشفيلد Crutchfield ص ٧) على أنه العلم الذي يدرس سلوك الفرد في المجتمع .

ويسلك (كمبال يونج K. Young ص ١) نفس الاتجاه ، وأن تقدم إلينا بتعريف أكثر تفصيلا :

فعلم النفس الاجتماعي عنده هو دراسة الأفراد في صلاتهم البينية المتبادلة réciproque interactions دراسة تهتم بما تحدثه هذه الصلات البينية من آثار على أفكار الفرد ومشاعره وانفعالاته وعاداته. ويستطرد المؤلف فيقدم إلينا في الصفحة الخامسة تصنيفاً للصلات البينية الاجتماعية يشتمل على ثلاث فئات : بين فرد وفرد ، وبين فرد وجماعة ، وبين جماعة وجماعة .

ويبدو لنا من غير المفيد أن نستطرد في سرد التعريفات التي تعد تكرارا

بعضها للبعض . فالحرى بنا أن نحاول أن نستخلص منها الحقل النفس ـ اجتماعى psycho-social . إن الأمر ينصب ولا شك على أفراد وجماعات ، وعلى صلاتهم البينية . ولكننا نعلم أن الأفراد هم موضع احتكار علم النفس، وأن الجماعات هى موضع احتكار علم الاجتماع . فما هى إذن الحدود التى يمكن أن نرسمها للمجال النفس ـ اجتماعى .

لقد سبق أن أشار شارل بلوندل Ch. Blondel بأن ليس ثمة ما هو أوضح ولا ما هو أكثر بداهة فى ظاهره من الصيغة الشهيرة عند بلدوين Baldwin ، والتى تقول أن علم النفس يتناول الفرد ، وأن علم الاجتماع يتناول الجماعة . ولكن بلوندل يعلق على ذلك مضيفا (ص٨) بأنه « لا يكاد الأمر ينتقل من المستوى النظرى إلى المستوى العملى حتى تنشأ الصعوبة فى معرفة أين ينتهى الفرد وأين يبدأ المجتمع ».

وإذا كان الأمر كذلك فيما يتصل بالحدود الفاصلة بين علم النفس وعلم الاجتماع ، فسيكون الأمر ولا شك أشد عسرا حين نحاول تحديد مجال علم النفس الاجتماعى بالنسبة إليهما أما علم النفس الجماعى Psychologie Collective ، وعلم نفس الصلات الشخصية Inter-psychologie ، فانهما لا يمكن إلا أن يزيدا من تعقيد ما نحاوله من تحديد فاصل ضمن هذا التيه المتشابك من علوم الانسان . وسنحاول أن نتبع طريقة الاستبعاد ، فنتناول بالدرس ، واحدا بعد الآخر ، علم النفس وعلم الاجتماع .

يقرر كلينبرج بأننا نميز فى العادة من ناحية مابين علم النفس الاجتماعى . وعلم النفس العام ، هـذا الذى يهتم — من الناحية النظرية على الأقل — بأوجه نشاط الفرد من حيث هو فرد ؛ ونميز من ناحية أخرى مابين علم النفس الاجتماعى وعلم الاجتماع العام ، هـــذا الذى يحصر اهتمامه أكثر مايحصر فى الجماعة . ولكن كلينبرج يعود فى الصفحة الثالثة إلى الاستدراك،

فيقرر بأنه من العسير أن نحتفظ بهذين التمييزين .فلنتناولهما بالدرس،الواحد بعد الآخر .

١ — فيما يتصل بالتميز مابين علم النفس الاجتماعى وعلم النفس العام ، فإن الاتجاه الراهن ، يميل بشكل واضح إلى المطابقة بينهما . وترجع هذه المطابقة فى رأى كرش وكراتشفيلد(ص ٧ ، ٨) إلىاعتبارات جدّمترابطة، ولا يتسع المقام هنا للاشارة إليها . ويصرح كلينبرج وهو أيضا من علماء النفس الاجتماعى (فى صفحة ٤٢) «بأن علم النفس الفردى هو فى نفس الوقت علم النفس الاجتماعى ، بالمعنى الواسع لهذا العلم ، وإن كان هذا المعنى الواسع مشروعا تماما» .

وليس علماء النفس بأقل حماسة لهذه المطابقة مابين العلمين . فترسانة علم النفس العـــام تشتمل اليوم على مفاهيم رئيسية ترجع إلى علم النفس الاجتماعى،كما هو الشأن فى عملية « التطبيع » .

هذا إلى ثبت من الأفكار الأساسية من قبيل مايلى: «ليس الكائن النفسى homo-psychologicus غير خرافة» ، الفرد معبأ بصلات مع الغير ، فهو يعد بالفعل جماعة . والحق أن كل دراسة نفسيةللإنسان ، تريد أن تكون جادة ، يتحتم عليها أن تتناوله فى بيئته، الفيزيائية والاجتماعية معا . ولكن مهما يكن من أمر فإن هـذا التطابق مابين العلمين لا يعيننا على أن تتبين حدود علم النفس الاجتماعى . فقد تساءل لاجاش عما إذا كان من الممكنأن نتحدث عن « علم نفس عام » ، وأجاب بالإيجاب . ولكن مجرد تساؤله عن امكانية قيام علم النفس العام لتنطوى بالنسبة إلينا على دلالة عميقة . وموضوع هذا العلم كما يراه لاجاش يمكن أن ينحصر فىإقامة نظرية عامة عن المسالك (مجلة علم النفس،السوربون ١٩٥٠ — ١٩٥١ ص ١٧٨).

ولكن هذا التعريف لا يدفع عن النفس العام بعض مايطبعه من ميوعة وعدم تحدد ، الأمر الذى يشير إليه ميرفى Murphy فى قوله ص ٤٢٩ ... « هذه الأكداس المكدسة بغير ماوحدة amorphe والتى تسمى بعلم النفس العام » . ولا يبتعد سنج Syngg وكومب Combs كثيرا عن وجهة النظر هذه عندما يصرحان بأن علم النفس ليس هو العلم الوحيد الذى يتخذ موضوعه من التحقيق فى السلوك الإنســـانى والتنبؤ به . فكل العلوم الإجتماعية تشتغل بذلك أيضا (سنج وكومب ص ١٧٩) .

٢ ــ أما فيما يتصل بالتمييز مابين علم النفس الأجتماعى وعلم الاجتماع العام فمهمتنا أشد عسرا ولا شك ، وذلك لأن علماء الإجتماع ــ كما يعترف بذلك هنتنجتون Huntington (علم الاجتماع فى القرن العشرين) لم يتفقوا قط ، لا على مجال البحث ، ولا على الاتجاه الذى يتخذونه منه . بل إن اختلاف وجهة النظر بين علماء الاجتماع تكون تاريخ هذا العلم ، الذى نظر إليه أئمته ، تارة على أنه العلم الإجتماعى الوحيد والمستبعد لما عداه ، وتارة على أنه مجمل synthèse العلوم الاجتماعية الخاصة ، وتارة ثالثة على أنه دعامة لكافة العلوم الاجتماعية الأخرى . وثمة وجهات أخرى للنظر فى هذا الأمر ، سيما هذا الرأى الذى يذهب إلى أن علم الاجتماع ليس هو غير المنهج الذى تستخدمه سائر العلوم الإجتماعية فى دراساتها للظواهر الإجتماعية . (نفس المرجع ونفس المؤلف ص ٦) .

ويتبدى علم الإجتماع كمنهج أو كاتجاه أزاء الظواهر الإنسانية على خير مايتبدى ، فى دراسات علماء الإجتماع الفرنسيين : « ان علم الاجتماع الفرنسى لا ينظر قط إلى نفسه على أنه علم منعزل ، يعمل فى مجاله الخاص ، وإنما بالحرى على أنه منهج أو اتجاه إزاء الظواهر الإنسانية » (ليفى ستروس Levi Strauss « علم الإجتماع فى القرن العشرين » ص ٥١٥) .

أما عن علم الاجتماع كعلم العلوم ، فقد ظهر هذا التصوير فى الترتيب

الدرجى للعلوم الذى وضعه كونت Comte ، والذى يحتل علم الاجتماع منه القمة . ولم يزد دوركايم Durkheim شيئاً على تأكيد هذه الفكرة حين طالب لعلم الاجتماع بالنظرة الإجمالية العامة synoptique . ولقد بلغت وجهة النظر هذه الذروة على يدى وارد Ward فى أمريكا، وهو بهاوس Hobhouse فى انجلترا. فقد كان ينظر إلى علم الاجتماع على أنه « جشطلت » العلوم الإجتماعية .

ولنستمع إلى وارد Ward :

« ليس يكفى أن نقول عن علم الاجتماع أنه مجمل synthèse سائر العلوم فعلم الاجتماع ليس واحدا من هذه العلوم ، ولا هو حاصل جمعها . إنه هذا العلم الذى تتمخض عنه سائر العلوم بطريقة تلقائية ... فالعلوم الإجتماعية الخاصة هى وحدات تأتلف ائتلافا عضويا لتخلق علم الاجتماع ، ولكنها تفقد فرديتها تماما ، كما تفعل الوحدات الكيمائية... هكذا يكون علم الاجتماع علم العلوم scientia scientarum . » (نص من وارد فى مقال فاريس Faris فى كتاب « علم الاجتماع فى القرن العشرين » ص ٥٤٩) .

فإذا ما اتجهنا إلى هوبهاوس لوجدنا أنه ينظر إلى علم الاجتماع « لا على أنه علم متميز مكتمل فى ذاته ، ولا على أنه مجرد مجمل للعلوم الاجتماعية ، مجمل ينحصر فى أن نلصق نتائجها ، بمعنى أن نضعها بطريقة ميكانيكية بعضها إلى جانب البعض » .

فعلم الاجتماع يكشف عن حياة « الكل » فى « الأجزاء » . . . . . وينتهى من دراسة الأجزاء إلى فهم أكثر اكتمالا « للكل » (نص من هوبهاوس فى مقال فى « علم الاجتماع فى القرن العشرين » ص ٢٧٩) .

وأما سبنسر Spencer فكلنا يعلم أنه تناول علم الاجتماع ، وكأن موضوعه هو الكون بأسرة . وتضطرنا حدود هذا المبحث إلى أن نقنع

بما أوردناه من هذه الأمثلة . وليس لنا أمام أختلاف وجهات النظر هذه أن نتوقع الإمساك بالحدود الفاصلة لعلم الاجتماع عن العلوم الأخرى للإنسان . ويلقى فاريس Faris ، — وقد تبين هذا الأمر — بالتبعة على علم النفس الاجتماعى : « أنه لمن العسير أن نتصور حدوداً فاصلة بين علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعى ، هذا الذى يتسم بالميوعة وعدم التحدد » . (فاريس فى « علم الاجتماع فى القرن العشرين » ص ٥٦٦) ويعلن رمنى Rumney نفس الشىء ، وإن كان بطريقة أكثر مجانبة للتحيز ، وذلك فى حديثه عن علم الاجتماع الإنجليزى : « وحيث أن التميز مابين علم الاجتماع والعلوم الاجتماعية ، هو بالحرى مائع ، فاننا نتعرض لتكوين رأى زائف عن تطور الفكر الإنجليزى ، إن نحن اقتصرنا على المحترفين من علماء الاجتماع» . (رمنى «علم الاجتماع فى القرن العشرين» ص ٥٨٠) . ويستطرد المؤلف فيقول . « إن جانبا كبيراً مما ينتسب فى البلاد الأخرى إلى علم الاجتماع يدخل فى انجلترا ضمن الانثروبولوجيا ، والعلوم السياسية أو الاقتصادية أو النفسية » (نفس المرجع ونفس المؤلف ص ٥٩٢) .

ولكن إذا كان علماء الاجتماع قد عجزوا عن تحديد مجال بحثهم ، فإن علماء النفس الاجتماعى لم يكونوا أسعد حظا . ويرينا وودارد woodard كيف أن علم النفس الاجتماعى يصطدم فى محاولته تحديد مجال بحثه بنفس العقبات التى يصطدم بها علم لاجتماع :

« أترى يتحتم على علم النفس الاجتماعى أن يصبح دائرة معارف ، أم أن يصبح علما خالصا يتخذ نقطة بدايته من الكيان الكلى للظواهر ، أم ترى يستحيل إلى معبر مابين العلوم الاجتماعية والعلوم البيو ـ نفسية ، أم ترى يستحيل إلى الأمور الثلاثة جميعها ؟ » (وودارد) « علم الاجتماع فى القرن

العشرين ، ص ٢٥٢). وقد خلص وودارد من نقاشه لوجهات النظر المختلفة إلى القول ، بأن علم النفس الإجتماعى ، باستحالته مع علم الإجتماع العام إلى أشبه شيء بتوأمين ملتصقين يتحتم عليه أن يكون بمثابة الدعاية لسائر العلوم الاجتماعية الخاصة ، كما يتحتم عليه أن يتغلغل فى كل نظرية منهجية تتصل بهذه العلوم ». (نفس المرجع ونفس المؤلف ص ٢٥٣)

وإنه لأمر ينطوى على دلالة هامة أن نتبين الطريقة التى يتحدث بها عالم مبرز مثل كيرت ليفين K Lewin عن أبحاثه ، والكيفية التى ينظر بها إلى حدود مجاله: «إنى مقتنع بإمكانية التجريب فى علم الاجتماع... وحيث أنى من الناحية الشكلية عالم نفس ، فقد يتحتم على فيما أظن أن أعتذر إلى علماء الإجتماع عن تخطى حدود مجالى ولست أجد لذلك من مبرر غير الضرورة.. ومن هنا آمل أن يصفح علماء الاجتماع عن عالم النفس الاجتماعى عندما لا يقتدر هذا الأخير على أن يتجنب دراسة المشاكل المسماه « بالإجتماعية » والمنسوبة للجماعات وحياة الجماعات . (كيرت لفين Resolving Social Problems ص ٧١—٧٢)

ياللخلط ! فإن كيرت ليفين الذى ينظر إلى نفسه من الناحية الشكلية على أنه عالم نفسى يجرب فى مجال علم الإجتماع ، ويعتذر إلى علماء الإجتماع بصفته عالم نفس اجتماعى !

وهكذا تبدو الحدود مابين الحقل الإجتماعى والمجال النفس - اجتماعى جد مبهمة ومائعة . وهذا هو مايعبر عنه لاجاش بطريقة واضحة محددة ، فى قوله : « فيما يتصل بعلم النفس الإجتماعى ، وبالنسبة إلى مستوياته الثلاثة للتعريف (ونعنى السلبى ، والماصدقى ، والمفهومى) ، فإننا نثير بالحرى المشكلات أكثر مما ننتهى إلى إجابات مرضية . » (لاجاش مجلة علم النفس. السوربون ١٩٥٢ — ١٩٥٣ ص ٤٧)

وكى ماتفلت اللجنة المشكلة بوساطة « جماعة الدراسات النفسية للظواهر الإجتماعية » من هذا الإشكال ، فقد تجنبت كل نقاش يتصل بحدود مجال علم النفس الإجتماعى ، واتبعت فى التناول طريقـــة الأفرع العديدة approche Multidisciplinaire (Newcomb, Hartley et al., Forward.)

وإن اتباع كمبال ينج للطريقه المنتقيه فى التناول approche éclèctique فى دراسات المشـــكلات النفس ـ اجتماعية ، إنما يرجع إلى نفس الاعتبارات .

ولـكن إذا كان تفحصـنا للمجالات الراهنـــة النفسـية والإجتماعية والنفس ـ اجتماعية لم يتح لنا أن نتبين الحدود الفاصلة بينها ، فما أحسب أن الأمر سيـكون كـذلك ، — على ما آمل — إذا ما تفحصنا التطور التاريخى لهذه العلوم . فلقد أعلن كمبال ينج أن « علم النفس الاجتماعى من حيث هو مجال للبحث يضرب بجذوره فى علم الاجتماع وعلم النفس » . (كمبال ينج ص١) .

ومن هنا فسنحاول أن نرسم فى شيء من الاقتضاب مخططا لتطور هذين العلمين ، علنـا أن ننتهى من تتبع الجذور إلى تبين حدود الشجرة .

(٣) كلنا يعلم أن علم النفس قد استخدم فى بدايته منهج الاستبطان introspection ، وإنه كان يتبـع وجهة النظر الميـكانيكية ليقيم الأكلال الفسيفسائية touts mosaiques . فقد كان ولا بد من إحساسات عديدة تنضاف بعضها إلى البعض كدعامة أساسية لنشأة الإدراك . ومعنى هذا أن إدراك البرتقالة مثلا كان يبدو لعلم النفس فى ذلك الوقت وكأنه حاصل جمع إحساسات اللون والطعم والملمس والرائحة. وهكذا كان ولا بد أن تضاف مجموعة من الملكات بعضها للبعض حتى ينشأ من إنضيافها هذا الشيء المرقع الحى الذى كانه تصور الإنسان فى هذه الحقبة .

وتقدم الزمان بعلم النفس فخطا خطوة إلى الأمام دون أن يغير بذلك وجهة تأويله للظواهر النفسية . فالسلوكية الواطسونية بحرصها على النظرة الميكانيكية التحليلية ، أى التى تتوهم تحليل الظاهرة إلى عناصر أولية مقابلة للذرات ، لم تفعل أكثر من استبدالها للاستبطان بما توهمته منهجا موضوعيا. كانت السلوكية تنظر إلى الإنسان على أنه حاصل جمع مجموعة من العادات ، ولم تكن العادة بدورها غير مجموعة من الأفعال المنعكسة الشرطية يتلاصق وينضاف بعضها إلى بعض .

وغنى عن البيان أن الانتظام بالنسبة إلى هذين التيارين ، تيار الظواهر الشعورية وتيار السلوكية إنما كان ينظر إليه كشىء يفرض نفسه من « خارج » فلا ينبثق من صميم الظاهرة . ومن هنا فقد كان ولا بد بالنسبة إليهما من توفر الشروط الطوبوغرافية ، والترتيبات التشريحية ، هذه التى توجه الظاهرة فتكسبها الانتظام. وكل ماهناك من فارق بينهما يكاد ينحصر فى أن النظرة « الشيئية » chosisme عند السلوكية قد أسبغت على الميكانيكية حظا أوفر من التصلب والجمود .

وباختصار ، فقد كان علم النفس فى هذين التيارين ، وفى هذه الحقبة ، يعمل فحسب من « أسفل » إلى « أعلى »، فيبدأ من الأجزاء ليركب « الكل ». وكان ولابد لوجهة النظر هذه من أن تنعكس بآثارها على الأبحاث الاجتماعية . فقد راح تارد Tarde ابتداء من إنسان ـ الرقع homme-arlequin الذى رأيناه ، يتسلى بجمعه مرات ومرات ليصل من ذلك إلى كل فسيفسائى أكثر تعقيدا ، كان بالنسبة إليه هو المجتمع ، والغريب أن نجد فى أيامنا هذه من يمارس هذه الهواية ممارسة كلية كما ، هو الشأن عن أولبورت Allport ، أو ممارسة جزئية ، كما هو الشأن عند كرش وكرتشفيلد ، فى وهمهما الشهير عن الجماعة ذى التسع أفراد .

وأخيرا يظهر علم نفس الجشطالت بمنهجه الإجمالى globale ومفاهيمه الدينامية ، واتجاهاته الظاهرياتيه phénoménologique . ولقد ترتب على تبدل المنهج وتغير المفاهيم — بالضرورة وفى التو — تبدل فى الموضوع . فلم يعد الإنسان ينظر إليه على أنه مجرد كومة من العناصر تربط فى حزمة ، وإنما استحال إلى اتزان دينامى ، معرض للتغير أبدا ، اتزان يتحقق مابين الأجهزة الفرعية المندرجة تحت جهازه « كفرد » ، وبين هذا الجهاز من حيث هو جهاز فرعى وما يندرج معه تحت جهاز أشمل ، ليس مما يهم كثيراً أن نسميه بالبيئة أو الوسط أو الجماعة ، ما إشارت هذه التسمية إلى كل شامل . وخلاصة هذا أن وحدة الفرد بالنسبة إلى نظرية الجشطالت إنما هى معطية أولى ، بمعنى أنها تعطى دفعة واحدة ، لأول وهلة ، دون أن يضطلع مضطلع بعناء تركيبها وترتيبها ابتداء من العناصر الفردية الأولية . وحدة الفرد إذن تعطى للتو ، « كجزء عضوى » يتكامل ضمن بيئته ، ضمن جماعته . ولكن مثل هذا القول باستحالة فصل الفرد عن بيئته ، لهو القول بأن علم النفس الفردى هو علم النفس الإجتماعى ، وهكذا نجدنا مضطرين إلى أن نخلص إلى هذه النتيجة وهى أن علم النفس قد انتهى به تطوره الخاص إلى أن يتخلى عن اتجاهه العازل compartimenté ، وإلى أن يتطابق من ثم مع علم النفس الاجتماعى .

٤ — أما علم الاجتماع فإن موقفه لا يكاد يختلف عن موقف السلوكية الواطسونية . ففى الحقبة التى ظهر فيها علم الاجتماع كعلم بالمعنى الحديث للكلمة ، كانت حملة النقد ضد الاستبطان تسير إلى أوجها . ولقد أدى الذعر بأوجست كونت A. Comte ، ذعره من علم النفس الاستبطانى عند كوزان Cousin ، وما انتهى إليه من تأملات إلهية — إلى أن يجاهد حتى يعثر لعلم اجتماعه على

موضوع محسوس tangible بدرجة كافية ، ومتاح للدراسة عن طريق منهج موضوعى .

وكانت الفكرة الأساسية عند دور كايم هى أن يجعل من علم الاجتماع — وبصورة قاطعة — علماً كسائر العلوم الأخرى . قال لنفسه إنه ما دامت كل علوم « الطبيعة » هى علوم « أشياء » فيتحتم على علم الاجتماع بدوره أن يعثر له على « شىء » يتخذه موضوعاً له . « كل علم معين ينبغى أن يكون له موضوع معين خاص به ، موضوع objet بمعنى حقيقة تفرض نفسها من خارج على ملاحظتنا ، ولا يمكن معرفتها إلا بالمنهج الموضوعى وحده . فالعلم ،العلم الحقيق، لا يتجه قط من الأفكار إلى الأشياء.» (بلوندل Blondel ص ٣٩)

ولكن اتجه دور كايم مع ذلك ، ولسوء الحظ ، من أفكاره عن العلم إلى البحث عن موضوع ملائم. وبديهى أنه لا ينبغى - كما أشار إلى ذلك لاجاش - « أن نبحث عن مشكلات تنطبق على منهجنا ، وإنما الأولى أن نبحث عن مناهج لحل المشكلات التى تعرض . » (لاجاش وحدة علم النفس ص ٣٢).

ومهما يكن من أمر ، فقد قنع دور كايم بالمنظمات الاجتماعية orgnisations sociales ، وبالأنظمة الإجتماعية الراسخة institutions كموضوع لعلمه . فقد كانت هذه المنظمات والأنظمة الراسخة ، بما يتوفر لها من تصلب وجمود، جـد ملائمة لمنهجه الموضوعى «على ما يدعى » ، أو كما يقول بلوندل لمنهجه «الإستخراجى» extrospection . (بلوندل ص ٩٠) . ويشير بلوندل فى هذه التسمية إلى ما يطبع المنهج الدور كايمى ، أولا وقبل كل شىء ، من طابع الرجع ورد الفعل تجاه منهج الاستبطان. ولا ينبغى أن نغفل أن هذه الطريقة وإن كانت تعمل فى المستوى « الأعلى » فقد كانت نظرته ميكانيكية فى صميمها . « فالحياة الفسيولوجية والحياة النفسية ، والحياة الإجتماعية تستمتع كل منها بالنسبة إلى دور كايم باستقلال ذاتى » (بلوندل ص ٤٢) .

ولم يقف علم الإجتماع لحسن الحظ عند «هذا الموضوع» المقتطع اقتطاعا من الحقيقة الإنسانية، لا ولا عند «هذا المنهج» الذى كان يجيب على حاجة دوركايم أكثر مما يجيب على حاجة الواقع. فإن بلوندل لم يتردد فى نقد «الشيئية الدوركايمية»: «غير أنه إذا كانت هنالك «أشياء» فى علم الاجتماع فهى «أشياء» جد خاصة، وجد فريدة، لأن ماهيتها تنحصر فى كونها إنسانية، وبالتالى عقلية mentales .» (بلوندل ص ٣٩) ولم يتوقف بلوندل عن ترديد القول «بأن الجماعى collectif يوجد ضمن «الشعور» ...... فالمجتمع ليس البته بخارج عما يسمى الأفراد. فالظواهر الاجتماعية ليست بأشياء، فهى «معمولة» agis «ومعاشه vécus بوساطة الأشخاص» (نص من بلوندل فى كتاب Maisonneuve ص ٨.)

أما عن المنهج الموضوعى «على ما يدعى»، فقــد اضطلع مورينو Moreno بالكشف عن أن مناهج البحث يتحتم عليها أن تعانى نوبة من التذايت (بمعنى الانفتاح لما هو ذاتى) subjectivation حتى تبلغ قدرا أعظم من الموضوعية. والحق هو أن علم الاجتماع بصورته التى استحال إليها عنـد جرفيتش Gurvitch يحقق تقدما لا يمكن تجاهله سيان من حيث الموضوع أو المنهج. فقد أتبع المنهج الظاهرياتى phénoménologique وأخذ بالتصور الدينامى فى نظرته إلى الحقيقة الاجتماعية.

ويسمح لنا رمنى Rumney بأن نقدر حق قدره هذا التقدم الذى أحرزه جرفيتش، وذلك حين يطلعنا على مركز الاهتمام فى علم الاجتماع الإنجليزى، وكيف أنه ما زال ينحصر فى الوجه المتصلب الجامد من الحقيقة الاجتماعية. إن ما يميز حراس الطليعة لعلم الاجتماع الإنجليزى المعاصر يتلخص فى الطريقة التى يلحون بها على الأنظمة الاجتماعية الراسخة، هذه التى تعد جد مِثْلة لعلم الاجتماع اليوم .... فليس هنالك من توقف ما بين كونت وعلم الاجتماع الإنجليزى اليوم، وذلك بفضل ميل Mill وباكل Backle

وسبنسر Spencer . فقـــد اهتموا جميعهم قبل كل شيء بدراسة الأنظمة الاجتماعية الراسخة . ومشكلات التطور الاجتماعي . (رمي « علم الاجتماع في القرن العشرين» صفحة ٥٧٥).

ومما تجدر ملاحظته أن الأبحاث التي تمت في ألمانيا قد لعبت دوراً أسياسياً في تطور كل من علم النفس وعلم الإجتماع نحو التطابق مع علم النفس الإجتماعي . فقد مهدت دراسة دلتي Dilthey السبيل الذي انتهى إلى علم نفس الجشطالت والمنهج الوضعي الخاص بالظاهرياتية phénoménologie . وكذلك نجد أن علم الاجتماع عند جرفتش ، بالقدر الذي يقترب به من علم النفس الاجتماعي ، يستعير من علماء الاجتماع الألمان غير قليل من تصوراتهم. فتصور الـ « نحن » Nous الذي يعول عليه جرفتش كثيرا قد عرف الازدهار من قبل في دراسات تونس Tonnies (علم الاجتماع في القرن العشرين ص ٦١٢) : كذلك تصور جرفيتش « للتكثر » pluralisme نجده من قبل عند سيميل Simmel (نفس المرجع ص ٦١٢) .

أما تصور المنظورات المتبادلة reciprocités de perspective فقد سبق أن نادى به ، ونافى عنه تيودورليت Th. Litte وشيتز Scheutz (نفس المرجع ص ٦٢٠) .

فما الذي يمكن أن نقوله عن هذا المنظور ؟ وما هي الوجهة الحالية لعلم الاجتماع ؟ إن الحقيقة الاجتماعية لم تعـــد تقتصر على المنظمات والأنظمة الاجتماعية الراسخة ، هذه التي لا تمثل غير وجه واحد ، أو قل غير هـذا الوجه المتصلب الجامد من الأوجة العديدة للحقيقة الاجتماعية ، التي هي دينامية في صميمها . وإذا وضعنا موضع الاعتبار اختـــلاف المصطلحات الفنية لأمكننا القول بأن الميكروسوسيولوجيا microsociologie عند جرفتش ليست غير دراسة التأثيرات البينية الفردية « والتأثيرات » البينية للجماعات

المندرجة sous-groupes . أما فيما يتصل بهذا المستوى الذى يطلق عليه اسم علم الأنماط الفارق typologie différencielle فهو ليس غـــير دراسة الجماعات المحددة . وأخيرا فإن ما يسميه جرفيتش « ماكروسوسيولوجيا » macrosociologie لا يكاد يتخطى مرحلة العنوان : إذ لا يتحدث عنه المؤلف البتة . ويجد هذا مايؤكده فى كتابات إيرل أيبانك Earle Eubank: «فى هذه السنوات الأخيرة احتل تصور « الجماعة » قليلا قليلا فى دراساتنا المـكان الذى كان يحتله تصور « المجتمع » . ويمكن اعتبار تصور الجماعة بمثابة التصور الذى تتجه إليه ، متمركزة حوله ،كل الدراسات المتعلقة بالمجتمع .» (نص من إيرل إيبانك فى مقال ف. زنانيكى F. Znaniecki فى كتاب «علم الاجتماع فى القرن العشرين » ص ٢٠٧)

وحسبنا هنا أن نذكر المستويات الثلاث للتحليل فى علم النفس الاجتماعى : مستوى سلوك الفرد ، ومستوى ســـلوك الجماعة ، ومستوى المنظمات والأنظمة الاجتماعية الراسخة (كرش وكراتشفيلد ص ١٤ - ٢٩) . وفى هذا ما يرغمنا على أن نخلص إلى القول — تماما كما حدث بالنسبة إلى علم النفس — بأن علم الاجتماع العام قد انتهى به تطوره الطبيعى إلى أن يتطابق مع علم النفس الاجتماعى .

(٥) ولـكن ما عساها أن تـكون النتيجة التى يمـكن أن نستخلصها من هذا المخطط السريع لتطور العلمين الشقيقين ؟ ما من شك فى أن هذه النتيجة تتلخص فى أن علم النفس الاجتماعى هو النقطة المشتركة التى انتهى إليها علما النفس والاجتماع فى تطورهما . ومعنى هـذا أن علم النفس وعلم الاجتماع ماكانا فى تطورهما غير مظهرين مختلفين لدناميزم واحــــد ، يستهدف الـكشف عن الحقيقة الإنسانية . فما الذى يمـكن أن نستخلصه إن لم يكن القول بأن هذه الحقيقة الإنسانية ليست نفسية فحسب ، ولا اجتماعية فحسب وإنما هى نفس - اجتماعية . لقد تبين علماء الاجتماع كما تبين علماء النفس

استحالة إقامة حدود فاصلة ، فما يكادون يقتربون من الحقيقة الإنسانية réalité humaine حتى يجدوا أنفسهم وجها لوجه أمام المظهرين النفسى والاجتماعى معا .

ولعل فى هذا ، ما يفسر موقف علماء الاجتماع المعاصرين من علوم الإنسان الأخرى . يقول هانتجتون: « إن غالبية علماء الاجتماع قد تخلوا الآن عن «الأمبرالية الاجتماعية» آخذين بسياسة حسن الجوار التى تستند إلى التبعية المتبادلة ما بين العلوم الاجتماعية المختلفه — فإن الاتجاه العام يميل إلى المبادلة والتعاون ما بين هذه العلوم» . (هنتنجتون «علم الاجتماع فى القرن العشرين» ص ٨) .

ولنستمع إلى ليفى ستروس : « إن التعاون ما بين علم الاجتماع وسائر الاتجاهات أو التيارات الفكرية التى تتخذ من درسة الإنسان موضوعاً لها ، لهو سمة من أكثر السمات المميزة للمدرسة الفرنسية . » (ليفى ستروس «علم الاجتماع فى القرن العشرين» ص ٥١٥) .

ولم يعد البحاث اليوم يضعون الفرد فى مقابلة المجتمع ، وإنما ينظرون إليهما على أنهما متلازمان Corrélatifs ،وعلى أنهما وجهان مختلفان «لكل» واحد . ومن هنا يحق للاجاش أن يقرر بأن قاعدة « المنهج المزدوج » تفرض نفسها عند دراستنا للحقيقة الإنسانية. (لاجاش فى مجلة علم النفس بالسوربون عام ١٩٥٢ — ١٩٥٣ س ٤٧) .

ويرى مورفى من جانبــــه فى بعض الحركات المعاصرة ، كعلم الاجتماع القياسى Sociométrie ، « ما يرهص بميلاد جهاز جديد من فروع العلم ، جهاز لا يدرس الفرد من حيث هو فرد ، ولا البيئة الاجتماعية من من حيث هى كذلك . وإنما يدرس بعض أنماط العلاقات البين شخصية

interpersonnelles . وفى ذلك ما يظهر عقم التمييز الصـــارم مابين علم النفس وعلم الإجتماع ، بل وما يجرد هـذا التمييز من كل دلالة (مورفى ص ٤١٦) .

وهـكذا تستعيد الحقيقة الإنسانية اتصالها ، بعد ما عانته من تمزيقات عمدية ، وتشريحات تعسفية ، وانعزالات مصطنعة. فليس هنالك غير حقيقة واحدة: حقيقة نفس ـ اجتماعية . ولم تعد علوم الإنسان تنعزل بعضها عن البعض ، وإنما هى تتبادل العون فيما بينها . وليس فى هذا التعاون ما يمنع كل علم منها من التخصص ، فيلح بالأهمية على هذا الوجه أو ذاك من أوجه الحقيقة الإنسانية الواحدة .

« ينبغى أن نسلم بأن موضوع العلوم الإجتماعية هو النشاط الإنسانى وإبداعاته . فاذا ما تفحصنا العلوم الإجتماعية الخاصة ، وجدنا أن كلا منها ينصب على بعض أوجه النشاط الإنسانى ... وحيث أن العلوم الإجتماعية المختلفة تدرس قطاعات من « كل » واحد ، وهى قطاعات ليست دائما بالمحددة تحددا واضحا ، فإن فصل هذه العلوم وتصنيفها لا يمكن إلا أن يكون عمديا وإلى حين. » (هنتنجتون ، علم الاجتماع فى القرن العشرين ص ٣،٢)

وباختصار ، فإن علوم الإنسان قد تخطت مرحلة « وجه لوجه » ، وبلغت مرحلة « جنب إلى جنب » . وإنها لتجد اليوم نفسها فى موقف من الاتصال ، يتعارض مع كل تخصص مسرف ، يتخطى مستوى الإلحاح بالأهمية على هذا الوجه أو ذاك من أوجه الكل الوحد . كل مجتمع société يشتمل على جماعات groupes عديدة ، وكل جماعة تحتضن عددا من الجماعات المندرجة sous-groupes ، وكل جماعة مندرجة تضم عددا من الأفراد، وكل فرد هو أشبه ما يكون بالجماعة، لأنه ينطوى على عدد من الأجهزة الفرعية sous-systèmes

ولنحاول الآن أن نتبين وجه الاهتمام الخاص بكل علم من علوم الإنسان . يذهب وارن Warren فى معجمه السيكولوجى إلى أن علم النفس العام يلح بالأهمية على الكائنات العضوية الفرديه ، بينما ينصب عام الاجتماع على الجماعات من حيث هى منظمات اجتماعية ، أكثر منها صلات متبادلة بين الأفراد ، وبين الأفراد والجماعة (أنظر مادة sociology ومادة social psychology فى معجم وارين) . أما عن « علم النفس الإجتماعى » فيقرر وارين بأن هذه الصلات المتبادلة هى التى تحتل فيه مكان الصداره ، بينما يحتل سلوك الجماعة المكانة الثانية . ونجد وجهة النظر هذه مايدعمها فى معجم هاريمان السيكولوجى . أما فيما يتصل بعلم النفس الجماعى collective ، فإنه يتناول الجماعة كوحدة عاملة دون أن يرجع فى ذلك إلى الأفراد . ومهما يكن من أمر ، فما أبعد هذا كله عن أن يصدق صدقا مطلقا . فوجهات النظر المتعلقة بمراكز الاهتمامات المختلفة لهذه العلوم إنما تتباين من بلد إلى بلد ، وفى البلد الواحد من مؤلف إلى آخر. ولنذكر مرة أخرى أن الحقل الذى تنضوى تحته سائر هذه العلوم هو حقل الحقيقة الإنسانية . وليس الحاح هذا العلم أو ذاك بالأهمية على هذا الوجه أو ذاك ما يستبعد بحال من الأحوال بقية الحقل . فإن ذلك يشير فحسب إلى أن كل علم يملك ضمن الحقل الكلى « بؤرته الخاصة » fovia centralis .

فما الذى يمكن أن نقوله عن علم النفس الاجتماعى الذى يعنينا ها هنا قبل كل شيء ؟ لقد رأينا أنه يشتمل على مستويات ثلاثة للتحليل : مستوى سلوك الفرد ، ومستوى سلوك الجماعة ، ومستوى المنظمات والأنظمة

الاجتماعية الراسخة. وحسبنا أن نضيف الآن بأن التطابق ما بين علم النفس وعلم النفس الاجتماعى إنما يتم خاصة فى مستوى السلوك الفردى، بينما يستند التطابق ما بين علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعى أكثر ما يستند إلى المستوى الثالث. ولكن ليس فى ذلك مع ذلك، غير مجرد محاولة للتقريب. وهكذا نجدنا مضطرين إلى أن نحجم عن أى محاولة عزلية، منتهين إلى القول بأن مجال علم النفس الاجتماعى هو كمجال سائر علوم الإنسان الأخرى ينصب على الحقيقة الإنسانية فى كل مظاهرها، وأوجهها، وجنباتها.

ولكن ما الذى يمكن أن نقوله عن نشأة علم النفس الاجتماعى، اللهم إلا أنه حركة متصلة من الذهاب والمجىء بين علم النفس وعلم الاجتماع، بين المستوى الأول والمستوى الثالث، بين العناصر والكل، بين الأفراد والمجتمع. ولقد اصطبغ الذهاب إلى علم النفس بالنزعة البيولوجيـــة عند ماكدوجال McDougall، وبالسلوكية عند أولبورت Allport، وبالتحليلية النفسية عند فرويد، وبالجشطلتية عند مظفر شريف، متمخضا بذلك عما سمى آنذاك بعلم النفس الاجتماعى النفسى النزعة psychologie sociale psychologique. وأصطبغ المجىء إلى الكل بالمفـــاهيم الثقافية والانثروبولوجية والاتنوجرافية، متمخضا بذلك عما سمى فى ذلك الحين بعلم النفس الاجتماعى، الاجتماعى النزعة psychologie sociale sociologique. وهذا الذهاب والمجىء وهما اللذان تمخضا عن نشأة علم النفس الاجتماعى، لم يكونا غير تطبيق تلقائى سابق لأوانه لمنهج نظرية الجشطلات: ذهاب من «أعلى» إلى «أسفل» للإمساك بالوحدة فى تكثرها، ومجىء من «أسفل» إلى «أعلى» للإمساك بالتكثر فى وحدته. هكذا تكشفت الحقيقة

الإنسانية، لاهى بالنفسية الخالصة ، ولا هى بالاجتماعية الخالصة ، وإنما هى نفس ـ اجتماعية.وهذه الحقيقة النفس ـ اجتماعية هى الحقل الذى سنضطلع ضمنه بتطبيق التصورات الجشطلتية . ولن تكون وجهة نظرنا هى وجهة النفسانيين ، لا ولا وجهة الاجتماعيين ، وإنما سنحاول تحقيق التكيف إزاء هذهالحقيقة ، التى لاتحفل بالتخصص .

الفصل الثانى

تطور مناهج البحث والنظرات التفسيرية

تمهيد

رأينا كيف أن نشأة علم النفس الاجتماعى تبدو وكأنها رد فعل تجاه التعارض التقليدى بين الفرد والمجتمع ، وبين علم النفس وعلم الاجتماع ، بما ينطوى عليه هذا التعارض من مشكل زائف . يتضح مما وصل إليه العلم اليوم من تصور ديالكتيكى ، ينظر إلى الفرد والمجتمع كحدين متكاملين . فالصراع القديم يستند إلى تصور زائف يتوهم استاتية ماهو إجتماعى ، وديناميه ماهو فردى . ومع ذلك فمن الواضح أن مامن أفراد بغير مجتمع ، ومامن مجتمع بغير أفراد . فنحن لانستطيع اليوم أن نصدر فى تفكيرنا عن تصور الفرد ككنه منفصل قائم بذاته . كما هو الشأن فى علم النفس الكلاسيكى ، ولكننا نصدر فى تفكيرنا عن إطار من الوحدة الكلية ، جاعلين من تشابك الفرد والمجتمع نقطة البداية .

وعلى ذلك فليس لنا اليوم أن نتساءل ماإن كان من الممكن تصفية علم الاجتماع لحساب علم النفس ، أو تصفية علم النفس لحساب علم الاجتماع . فقد تبينا زيف هذا التساؤل . هذا إلى أن « جيرفتش » قد أوضح أن النظرية السلوكية قد عجزت عجز التحليل النفسى عن أن تتجاوز المستوى الفردى إلى ما هو إجتماعى حقاً . فالحقل الاجتماعى والحقل النفسى لا يتطابقان . فثمة أوجه اجتماعية تتخطى المجال الفردى . وعليه فالتناول الصحيح للمشكل ينحصر فى التمييز بين مستويات مختلفة من الوقائع . فهناك مستوى

يتصل بسيكولوجية المجتمع من حيث هو جماعة عامة ، ومستوى يتعلق بسيكولوجية الجماعة المحـــددة والصلات البينية ، ومستوى ثالث يتصل بسيكولوجية الفرد فى الجماعة .

وإذا كانت دراسة الفرد فى المجتمع من مختلف أوجهه من موضوعات علم النفس الاجتماعى ، فليس ثمة اختلاف جوهرى بينه وبين علم النفس العام ، إذا يستحيل على علم النفس العام أن يدرس فردا غير اجتماعى . فاللغة مثلا من حيث هى رموز فانها جمعية جماعية وفردية معا . فكثيراً ما يختلف معنى اللفظة الواحدة بالنسبة إلى المجتمع عنه بالنسبة إلى الجماعات المعينة المختلفة،بل وبالنسبة إلى فرد فرد ضمن الجماعة الواحدة . فالحدود ليست فاصلة بين الحقلين الاجتماعى والنفسى . ولكن ينبغى التنبه إلى مستويات البحث الثلاث : للمجتمع والجماعة والفرد ، فهى متكاملة ولا يتم البحث بغير تكاملها .

نخلص مما سبق إلى أن علم نفس الحياة الاجتماعية هو علم وسط بين علم النفس وعلم الاجتماع ، أو قل على وجه الدقه هو العلم الذى يدرس علاقات الأفراد والجماعات داخل المجتمع . وليست هناك طريقة بحث عامة للمستويات الثلاث ، وإنما تختلف الطريقة تبعاً للمستوى الذى نعالجه .

وينبغى التنبه إلى أمر هام هو أن تطبيقات علم النفس الاجتماعى هى من اختصاص المصلح الاجتماعى. ففى حالة دراسة الأحكام القبلية ، أى السابقة على التجربة الشخصية، نجد اختصاص عالم النفس الاجتماعى يقتصر على دراسة أوجه هذه الظاهرة.فهو يدرس طبيعة هذه الأحكام،والدوافع التى صدرت عنها،والعوامل التى تحكم تطورها ، وأثر هذه الأحكام على المتعصبين لها ، وعلى ضحاياها . أما فيما يتعلق بالوسائل الوقائية أو العلاجية لهذه المظاهر فهى من إختصاص

المصلح الاجتماعى الذى يعمل على تحسين الأوضاع أو تغييرها، متخيراً لذلك ما يراه من ظروف ملائمة .

وكذلك رأينا أن طريقة التناول approche فى علم النفس الاجتماعى هى مزاج من المناهج المستخدمة فى كل من علم النفس وعلم الاجتماع. فلكى تفهم البنية الخاصة بمجتمع ما ينبغى أن يتم الدرس فى هذا المستوى المترامى الفسيح، فنعرض بالدرس لكل من الإطار الجغرافى والاقتصادى والثقافى ... ... الخ . فسلوك الأفراد والجماعات، ضمن المجتمع، تحدده إلى حد كبير هذه الأطر . بل إن هذا السلوك يجد الكثير مما يفسره فى الأنظمة الاجتماعية الراسخة institutions ، وفى الأنماط الثقافية للمسالك cultural patterns . وكذلك ينبغى أن ندرس السلوك الفردى عن طريق رسوم حياة بعض الشخصيات الممثلة للمجتمع، ومن حيث هم أنماط حية فى هذا المجتمع .

ومن هنا، فإلى جانب التكنيكات الخاصة بدراسة المجتمع والجماعات يتحتم على الباحث فى المجال النفسى الاجتماعى أن يلم أيضا بتكنيكات دراسة الشخصية الفردية .

التطور التاريخى لمناهج البحث

نجد أولا مرحلة الدراسة السيكولوجية للشعوب ، هذه التى تتمثل على خير وجه فى الدراسات التى شاعت فى نهاية القرن التاسع عشر، والتى تشبه إلى حد كبير ما تمخضت عنه ، بل وما تضمنته ،كتابات هيرودوت وأعمال فوييه Fouillée فى سيكولوجية الشعوب . وليس من شك فى أن هذه الدراسات لا ترقى إلى مستوى الدراسة الحقلية field work .

ونجد بعد ذلك مرحلة الدراسات السيكولوجية للأجناس، أو ما يسمى بالدراسات الأنثروبولوجية الثقافية والإثنوجرافية (١) ، وقد انتشرت هذه الدراسات فى نهاية القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، وإن عثرنا على ما يقاربها عند الإغريق وخاصة فى أعمال « هوميروس »

وأما المرحلة الحالية . فترجع إلى تقدم علم النفس وأثره، سواء من ناحية التكنيكات ، أو من ناحية النظريات ، مما أدى إلى تطوير الانثروبولوجيا الثقافيــة .

تطور الدراسات فى الأنثروبولوجيا الثقافيـة

ونعنى بها الدراسات التى كانت تقتصر فى بدايتها على دراسة الشعوب البدائيـــة :

١ – فيما يتصل بالمنهج التقليدى، تبلغ الأبحاث الحقلية ذروتها عند « مالينوفسكى » Malinowsky ، حيث يبدأ البحث بدراسة إطار القبيلة ، وبنيتها ، ثم يسجل المظاهر الدقيقة للحياة الواقعية ، وكذلك يحدد نمط السلوك الاجتماعى الشائع . هذا إلى جمع للوثائق الإثنوجرافية المتصـــلة بالعقائد والتقاليد . ويهدف مالينوفسكى من دراسته إلى الإمساك بوجهة نظر الفرد تجاه عالمه . وبالتالى فمنهجه يستند إلى علم النفس الفهمى ، أى إلى فهم الظاهرة العيانية عن طريق التأويل ، وليس عن طريق التفسير بالقوانين . ولكن

---

(١) انثولوجيا : الفرع الذى يبحث فى الثقافة الإنسانيـة والعـادات والعلاقات الاجتماعيـة، وذلك من وجهة النظر السكونيه . أى من حيث تاريخ النشأة والتطور .

اثنوجرافيا : الفرع الذى يقارن الثقافة والعادات والتفاعل عند أجناس مختلفة ، وخاصة فى صلاتها بالإطار الجغرافى .

الأنثروبولوجيا : العلم الذى يبحث فى الأنواع البشرية .

منهج «مالينوفسكى» يعدمع ذلك منهجا كلاسيكيا ، إذ لا يستخدم من الوسائل والأدوات ما يمكنه من أن ينفذ إلى أعماق الظاهرة .

٢ – استخدام تكنيكات وتصورات نفسية جديدة: فمن ناحية التكنيكات انكمشت الأبحاث الحقلية واقتصر الأمر على دراسة السلوك الفردى. وبدأ استخدام الأحلام واختبار « الرورشاخ » مما نلاحظه مثلا فى دراسة ظاهرة التثقيف acculturation ، أى عملية إحلال ثقافة حديثة محل ثقافة قائمة. هذا إلى ما نجده من تركيز بعض الدراسات على جانب بعينه من جوانب السلوك ، كإدراك الزمن مثلا ، أو الدراسة الكلينكية التى تتناول السلوك فى إجماله ، وما يتبع ذلك من دراسة لشخصيات نمطية ممثلة للمجتمع موضوع الدرس ، أو لشخصية ما من شخصياته فى ظروف استثنائية .

هذا من ناحية التكنيكات . أما من ناحية التصورات السيكولوجية الجديدة فنجد كثرة من أدوات العمل التصورية. فمنذ بداية القرن العشرين ، برز التحليل النفسى ، ليس كتكنيك فحسب ، بل وكنظرية عن الشخصية العيانية . كما برزت أهمية النظرية السلوكية فى مجال التعلم. وكذلك أتاحت نظرية الجشتالت بتصورها « الدينامى » ومفاهيمها عن « الوحدة الكلية » وعن « التفاعل » بين « الأدوار » وعن «الاتزان» و « التكامل »، أتاحت تصحيح الكثير من النظرات الميكانيكية القائمة تجاه الجماعة والظواهر الاجتماعية ، وأنهت التعارض التقليدى ما بين الفرد والمجتمع . وقد كان لهذه الدراسات التى تنصب على الدينامية الفردية أعظم الأثر فى إخصاب دراسة المجتمعات والجماعات . ولم يعد بوسع الباحث أن يقتصر على ظواهر معينة كالجمهرة (الجماعة الدهمائية) مثلا .

فهذه الدراسات إذن تتميز باستنادها إلى تصورات أكثر نفاذا . كمبدأ « الوحدة الكلية » ومبدأ « دينامية الصراع »، و «المبدأ التكوينى » genetic

للتعلم . فقد كان لهذه المبادىء الفضل فى إستحالة المنهج الاجتماعى إلى منهج نفس - دينامى psycho - dynamic .

ففى دراسته عن « الشخصية القاعدية » Basic personality يكشف كاردنر عن الدور الذى تلعبه العادات والأنظمة . وتبدو الشخصية القاعدية وفقا لهذه النظرة كمحور للثقافة . ومعنى هذا أن الشخصية الفردية تصاغ خلال « التطبيع الاجتماعى » socialisation الذى يجد أهم مظاهره فى هذا التطابق بين الطفل ومثله العليا من الشخصيات أو الأشخاص الواقعيين . وينبغى على أى حال ألا نخلط بين الشخصية القاعدية وبين الشخصية الفردية. فالأولى هى بمثابة المعبر والحلقة تصل المجتمع بالفرد .

ومهما يكن ، فمن الواضح أن المنهج الاجتماعى قد إستحال مع « كاردنر » Cardiner إلى منهج نفس - دينامى ، قبل أن يتطور تطوراً جديداً على يد « إيريك فروم » Erik Fromm .

وسنعرض الآن لهذا المنحنى الذى سلكه التطور منذ الفرويدة الخالصة حتى اليوم :

(ا) طريقة التناول Approche الفرويدية الخالصة : ونعنى بها تلك التى تفسر الأنماط الاجتماعية ، بإرجاعها إلى التأثير المباشر للدوافع الليبيدية. ولو أردنا أن نوضح ذلك بمثال لقلنا أن الرأسمالية هى نتاج الشبقية الأستية érotisme anal . ومعنى ذلك أن التفسير فى المستوى الفردى ينقل نقلا إلى المستوى الاجتماعى ، الأمر الذى حذر منه جيرفتش وواضح أنه يستحيل استخدام التحليل النفسى فى صورته التقليدية ، فلا بد من اعتبار طبيعة المستوى الذى يتجه اليه البحث .

(ب) طريقة الاقتراب الفرويدية المعدلة : وهى التى تجد خير من

يمثلها فى أعمال «كاردنر». وتختلف عن النظرة الفرويدية الخالصة فيما تسبغه من عناية أكثر على المعطيات الاجتماعية والأنثروبولوجيــية ؛ فهى تعنى بالتربية إبان الطفولة ، أو قل بالتنشئة الثقافية . من حيث انعكاسها على الشخصيه.ويتم تأثـير الآباء على الأبناء عـبر التنشئة الثقافية . وتـكنيكات التنشئة ليست غير جانب من جوانب الثقافة . وهى تختلف باختلاف البيئة الاجتماعيةأو الاقتصادية،تلك البيئه التى ينعكس تطورها ولا شك على تـكنيكات التنشئة . وفى بعض الأوساط وخاصة الريفية تسرف التنشئه الثقافيه فى تمسكها بالتقاليد ، فلا تتطور التـكنيكات الا فى بطء شديد. فى حين أنه تطرأ تغيرات على تـكنيكات التنشئة الثقافية فى المدن الـكبيرة ، مما يعبر عن التطور الاجتماعى . وليس من شك فى أن لهذه التـكنيكات أثراً لا ينـكر فى صياغة شخصية الطفل ، مما يتضح فى مؤلفات « ميد » و «جورر ». فيتحدث الأخير مثلا عن عادة الروسيات فى حزم الرضيع باللفافات حتى شهره التاسع ،وأثر ذلك على طباع الطفل .

فإذا انتقلنا إلى «فروم» نجده ينتقد فهم « كاردنر » للتنشئه ، وما ينسبه للآباء من أثر على المناطق الشبقية ؛ ونعنى بالمناطق الشبقية المنطقة الفميه فى العام الأول ، والأستيه السادية فى العام الثانى ، والذكرية ابتداء من العام الثالث ، والجنسيه بالمعنى المحدد عنـــد بدء المراهقه . فحين يرضع الطفل ثدى أمه ، فإنه يرضى حاجته إلى الغذاء بالإضافه إلى إرضاء آخر ينتج عن عملية المص ذاتها . ومن هنا كان اهتمام « كاردنر » بالتـكنيك (أو النحو) الذى تتم عليه عملية الرضاعة والتغذية ، وعملية ترويض عضلات الشرج . وقد أبانت « مارجريت ميد » فى إحدى دراساتها ، عن الترابط القائم بين القسوة فى فى تقديم الثدى — الأمر الذى يولد احباطاً للإرضاء الفمى — وبين النزعة العدائية عند الشخص .

ولكن على الرغم من إلحاح «كاردنر» على أهمية العناية الأمومية ، فإنه يغفل حتى مجرد الإشارة إلى علاقة الحب بين الطفل وأمه. فهو ينظر إلى التنشئة من الزاوية الاجتماعية والاقتصادية فحسب. فحيث تشتغل المرأة بالزراعة مثلا — كما هو الحال فى بعض القبائل — يستخلص «كاردنر» أنها لا تجد فسحة من الوقت لتمنح طفلها عناية أمومية ، فكأن العامل الاقتصادى الذى ينحصر هنا فى عمل الأم هو العامل المحدد الوحيد ، فى غير ما اعتبار لصلة الحب التى تربط الأم بطفلها ، والتى لا يحول دونها العمل فى الواقع .

ومن هنا كان نقد «فروم» لسطحية «كاردنر» الذى ينظر إلى الوضع الاقتصادى فيستخلص منه بصورة قاطعة الطريقة التى تتبعها الأم فى عنايتها بطفلها ، دون اعتبار منه للنمو الشخصى الذى تفهم عليه الأم دورها فى هذا الوضع الثقافى .و«فروم» لا ينكر ما للتنشئة الثقافية من أهمية، كإطار وجهاز يرجع إليه ، وإنما ينكر النظر إليه على أنه العامل الأساسى الوحيد .

(ح) <u>طريقة الاقتراب النفس ـ اجتماعية</u> : وتتمثل فى موقف «فروم» منذ عام ١٩٣٢ . فهو يعرّف «الشخصية الاجتماعية» sociol character بأنها نواة أو بنية خلقية بمعنى نمط عام للشخصية يوجد بصفة عامة فى جميع الأفراد المنتسبين إلى ثقافة بعينها ، وذلك فى مقابل الشخصية الفردية التى تميز الأفراد ضمن الثقافة الواحدة : فالشخصية الاجتماعية لجماعة عامة لا يمكن أن تتحدد عن طريق دراسة السلوك الشائع ، ولا النادر، فى هذه الجماعة : لا ولا عن طريق مقارنتها بجماعة عامة أخرى مقارنة إحصائية. إن وظيفة الشخصية الاجتماعية تنحصر فى صياغة الحياة الإنسانية على نحو يسمح بالتكيف مع مجتمع بعينه ، ففى المجتمعات الحديثة مثلا يضطلع الأفراد بعبء العمل على نحو لم يسبق له مثيل ، الأمر الذى يرفع من قيمة بعض الاستعدادات كالمثابرة والنظام . ومن هنا يمكن القول بأن المجتمع الحديث

قد أنتج هذه الخصائص عند أفراده. فنشأة الشخصية الاجتماعية لا يمكن أن تفهم بغير النظر من ناحية إلى تأثير العوامل الاجتماعية (الاقتصادية والدينية والجغرافية والسياسية والإيديولوجية الخ)، وبغير النظر من ناحية أخرى إلى الحاجات الرئيسية للأفراد. فليس من شك فى أهمية الدوافع الفردية فى فهم الشخصية الإجتماعية، وإن تكن الظروف الخارجية من الأهمية بحيث يتمخض تغيرها المفاجىء عن إنهاء التكامل القائم بين الشخصية الاجتماعية والإطار الخارجى.

وحيث أن كل مجتمع لا يعدو أن يكون انتظاما من الجماعات المحدودة التى يساهم الفرد فى كثير منها، وله فى كل منها دور معين، فإننا نجد أهمية كبيرة « للدور الاجتماعى ». ويتساءل « فروم » عما إذا كان هناك تعارض بين تحدد السلوك عن طريق الدور الاجتماعى، وبين تحدده عن طريق التنشئة فى الطفولة. ويرى الإجابة فى التمييز بين المحتوى الاجتماعى، أى ما يحتوى عليه المجتمع من، الوسائل التنشيئية، وبين العميل أى الوسيط المضطلع بهذه الوسائل. فالأسرة تضطلع بالمهمة التنشيئية خلال الشخصية الفردية المميزة للوالدين فى فهمهما الخاص للوسائل التنشيئية، بحيث يمكن للتكنيكات المختلفة أن تتمخض عن نفس النتيجة، بينما يتمخض تكنيك واحد عن نتائج مختلفه، الأمر الذى يجد ما يفسره بالرجوع إلى شخصية المنفذ للتكنيك. وعليه فليست التكنيكات بالعامل الوحيد، إذ ليس لها من معنى إلا بالرجوع إلى طبيعة الشخصية الاجتماعية السائدة فى مجتمع بعينه،

وهكذا نرى أن « فروم » لم يخرج عن الإطار الفرويدى العام، رغم مناداته بتعديل كل من نظرة « فرويد »، و « كاردنر ». ولو أردنا أن نلخص الأمر لقلنا أن المشكل ينحصر فى معرفة ما إن كانت الشخصية الاجتماعية

تتحدد عن طريق الوسائل التنشيئية ، أو عن طريق الصلات البينشخصية . ونذكر على سبيل المثال تفسير فرويد للخلق الأستى . فهذا الخلق هو « تكوين مضاد » لمطالب الليبيدو الأستى . ويشتمل هذا الخلق كما نعلم على سمات الحرص والنظافة والنظام والمواظبة . ويتفق « فروم » مع « فرويد» فيما يتصل بأمر هذه الوقائع ، ولكنه يختلف عنه من ناحية التأويل . فإذا كان الحرص بالنسبة لفرويد هو « تكوين مضاد» formation réactionnelle للرغبة الأستية الأصيلة فى احتجاز المادة البرازية ، وإذا كانت النظافة تكوينا مضادا للرغبة الأصيلة فى التسلية العابثة بالمادة نفسها ، فإن « فروم » يرى بخلاف ذلك أن الحرص هو نتيجة الرغبة فى دعم موقف منعزل، وأن النظافة نتيجة الرغبة فى تجنب الاحتكاك بالعالم الخارجى . وباختصار فكل السمات الخلقية Caractérielles المميزة للشخصية لها تاريخها الخاص فى رأى «فروم» ، الذى ينظر إليها فى إطار دينامى من الصلات البينشخصية . فهذه السمات بالتالى ليست كما ارتأى فرويد مجرد أثر ينتج فحسب عن المناطق الشبقية ، وليست كما ارتأى كاردنر مجرد أثر لتكنيكات التنشئة الثقافية على المناطق الشبقية ، وإنما هى بالنسبة إلى فروم نتاج الصلات البينشخصية .

لقد تباطأت الأنثروبولوجيا الثقافية فى استعانتها بالتصورات النفسية. ويرجع ذلك إلى ما كان عليه علماء الاجتماع من تمسك بالمثل الفزيائية. ولكننا رأينا كيف استطاعت التصورات النفسية أن تشق طريقها تدريجيا إلى هذا الحقل ، وكيف أن التطور الفكرى الذى طرأ على التحليل النفسى قد انعكس على الأنثروبولوجيا الثقافية .

الفصل الثالث

المستوى الأول

الدراسة السيكولوجية للمجتمعات والجماعات العامة

ينبغى فيما يتصل بالدراسات السيكولوجية للمجتمعات والشعوب أن نبدأ بملاحظتين : الأولى هى أن هذه الدراسات تتجه اليوم شطر الشعوب المتمدنة بعد أن كانت قاصرة على دراسة البدائيين والشعوب النائية أو الغريبة الطابع ؛ ونذكر على سبيل المثال دراسات « جورر » عن اليابانيين والروس، وإن لم تتصف بالعمق العلمى . وأما الملاحظة الثانية فهى تتصل بهذا الاتجاه الحديث إلى الدراسة الوصفية (المونوجرافية) Monographies لجماعة عامة محدودة ، كما هو الشأن فى بعض أعمال « كاردنر » . وكذلك تمت تحت إشراف اليونسكو دراسات مقارنة لجماعات عامة فى بلاد مختلفة ، كالدراسة التى تمت فى فرنسا عن قرية « أنيير Asnières » الواقعة على « الواز »، وبلدة أوكسير Auxerre ». وسوف نعرض على سبيل المثال لبعض ما أنتهت إليه وكشفت عنه بعض هذه الدراسات الخاصة.

أولا ـ دراسات اليونسكو على بلدة « أوكسير »

(ا) الدراسة العامة لمجتمع البلدة :

أنحصر هدف الدراسة فى تعرف بنية المدينة ، وسلوك السكان . أما

المنهج فكان يستند إلى استخدام الوسائل الإحصائية والوثائق التى تشتمل على بيانات إجماليه عن الحياة فى المدينة، بالإضافة إلى الدراسات الإستقصائية المباشرة عن طريق المقابلات الشخصية والإستخبارات .

وقد بدأ البحث بتكوين عينة ممثلة تصل فى حجمها إلى ثمن عدد السكان، وهى نسبة تزيد على المألوف فى الأبحاث العادية . وتم ذلك بطريق الاختيار العشوائى . وقد اضطلع « مكتب الإحصاء » ، كما هو متبع ، بعمل هذه العينة التى اشتملت على ١٨٠٠ من الأشخاص .وكان الاستخبار يشتمل على ١٣٠ سؤالا . واستخدمت الوسائل الآلية فى استخلاص النتائج .وتمخض البحث عن النتائج التالية :

١ — درست بنية structure البلدة من الناحية العمرانية والجغرافية .

٢ — درست الوقائع الخاصة بالهجرة ، فوجد أن ٤٤٩ شخصا فقط ولدوا بالمدينة وذلك من بين ٨٨٦ تم استجوابهم.

ومن ذلك يتبين أن نسبة الهجرة مرتفعه .كما ظهر أن ثلثى المهاجرين وفدو إلى المدينة من القرى. أما من حيث مصادر المهاجرين فتبين أن ٤٧٪ منهم وفدوا من المناطق المجاورة و ٣٣٪ من مناطق نائية و ٢٧ شخصا من الخارج و ٣ أفراد من المستعمرات .

كذلك لوحظ تحول من معاداة الكنيسة الكاثوليكية إلى تأييدها ، وذلك فيما يبدو لتزايد الهجرة من الريف إلى المدينة . وتبين أن الهجرة حديثة نسبيا . فبين السكان القدامى ترتفع نسبة المولودين فى أوكسير .

ومن ذلك يتضح بطلان الزعم القائل بأن مدن الأقاليم مقفلة على نفسها

٣ — وتكشف الدراسة فى تفاصيلها عما يأتى :

درست مظاهر البيئة الاجتماعية من حيث توزع السكان تبعا للمكانة الاجتماعية والمراتب المهنية . وهنا نواجه مشكلة عامه تتصل بالفئات الاجتماعيةوالشعور الطبق .ويمكن الأخذ بالتصنيف الآتى :

(ا) البروليتاريا prolétariat وتشمل البروليتاريا اليدوية من خدم وعمال غير مؤهلين ، وعمال إخصائيين ، كما تشمل المستخدمين وصغار الموظفين .

(ب) الطبقة الوسطى — وتشمل أرباب المهن artisans وصغار التجار والرؤساء من الفنين، كما تشمل أرباب المهن الحرة .

(ح) البورجوازية — وتشمل رؤساء المؤسسات وأصحاب الدخل وملاك العقارات .

وقد ظهر من الدراسة أن المكانة الاجتماعية تتوزع بين ٧٥٣ شخصاً كما يلى :

٤٢٦ شخصاًمنالبروليتارياأى نحو ٥٥٪ (منهم ٢٩٣ يشتغلون بالأعمال اليدوية).

٦٦ « أرباب مهن أى نحو ٩ ٪

٣٨ « صغار تجار أى نحو ٤ ٪

١٠٥ « صغار الرؤساء الفنيين أى نحو١٤٪

٢٢ « من البرجوازيين أى نحو ٣٪

٨٠ « بدون مهنة أى نحو ١١ ٪

ويبدو من هذه الأرقام ارتفاع نسبة البروليتاريا من ناحية ، وارتفاع

نسبة الممتازين فى الطبقة الوسطى من ناحية أخرى .

كيف يتم الانتقال من فئة اجتماعية إلى أخرى ؟ إن ٢٠ ٪ من فئة البروليتاريا، ونعنى العمال اليدويين فيما عدا الخدم، هم من البورجوازية الصغيرة والمتوسطة التى انحدرت إلى البروليتاريا prolitarisation .

وإن ٨٠ ٪ من البروليتاريا يظل أبناؤهم فى البروليتاريا . بينما ٢٠ ٪ من البروليتاريا يرتقى أبناؤهم منها ، وتوزيعهم كالآتى : ١٠ ٪ يرتقون إلى أرباب مهن ، ٨ ٪ إلى صغار الرؤساء الفنيين ، ٢ ٪ إلى رؤساء مؤسسات.

كذلك لوحظ أن ازدياد نسبة البروليتاريا إنما يتم على حساب الاشتغال بالفلاحة paysannerie .

٤ — كما درست أيضاً المظاهر السلوكية فى المدينة، وذلك فى مجال الحياة النقابية والتعليمية والدينية وأوقات الفراغ والعطلة السنوية .

واهتمت الدراسة ببيان عدد الأميين، وتوزيع المتعلمين بين التعليم الأولى والإعدادى المهنى والثانوى والعالى والجامعى (فمن بين ٧٥٣ رجلا درسوا تبين أن : ٢٤ أى ٣ ٪ أميون و٤٤٢ أى ٤٥ ٪ مرحلة ابتدائيه ، و٩٠ أى ١٢ ٪ تعليم فنى و١١٢ أى ١٥ ٪ مرحلة إعدادية و٧٣ أى ١٠ ٪ تعليم ثانوى و٥٠ أى ٧٪ تعليم عالى و٦١ أى ٨٪ لم يجيبوا .)

(ب) دراسة سوزان فربر لوقت الفراغ :

وأما فيما يتصل بتمضية أوقات الفراغ فقد اضطلعت « سوزان فربر » بدراستها ناظرة إلى الأمر من زاوية الانطوائية والانبساطية ، مبتدئة من الفكرة القائلة بانغلاق مدن الأقاليم على نفسها .

واشتملت الدراسة على الجوانب الآتية :

(ا) عدد دور السينما وعدد مقاعدها ونوع الأفلام وطبيعة الجمهور الذى يرتادها ومعدل ارتياد أكثر الأفلام نجاحا . وقد تبين تفضيل الرجال للأفلام الثقافية وتفضيل النساء للأفلام العاطفية .

(ب) المسارح — وقد عنيت « سوزان فرير » بدراسة الفرق المتنقلة من حيث التكوين ،أى من حيث الممثلين ، والروايات التى تقدمها. واتضح لها أن ٥٠ ٪ من السكان يذهبون إلى المسرح مرتين فى العام .

(ح) الفنون الجميلة ، من حيث الفرق النحاسية والمجموعات الغنائية (الكورال) وكذلك الرسم بالألوان . وتبينت أن ١٣ ٪ من الرجال يمارسون هذه الفنون،منهم ١٠٪ يمارسون الرسم و٣٪ الموسيقى . كما تبين أن ١٢ ٪ من النساء مهتمات بهذه الفنون، منهن ٩ ٪ بالرسم و٣ ٪ بالموسيقى . وكذلك اهتمت بدراسة المعارض الفنية بأنواعها .

(د) الرياضة، وتبينت أن ١٢ ٪ من الرجال أعضاء بالنوادى فى مقابل ٢ ٪ من النساء.وبينما يفضل الرجال السباحة وكرة القدم تفضل النساء السباحة والتنس وكرة السلة .

(ه) النشاط العقلى وخاصة القراءة : فقد عنيت ببيان عدد مجلدات المكتبات وعدد مرتاديها . وتبينت أن عدد القراء من العزاب يزيد على عددهم من المتزوجين . وبينما يفضل الرجال الكتب التاريخية والعلمية تقبل النساء على الروايات وخاصة الانجليزية

المصدر . واشتملت الدراسة كذلك على المجـــلات والصحف والنوادى العلمية والمحاضرات ،وتبين ما يلى : فى قراءة الصحف : ٩٣ ٪ من الرجال و٨١ ٪ من النساء يقرأون الجريدة،وبالنسبة إلى غير المتزوجين ٨٢ ٪ من الرجال يقرأون الجريدة مقابل ٦٢ ٪ من النساء . المتديات العلمية : يشترك فيها ١٣ ٪ من الرجال و٧ ٪ من النساء .

(و) الحياة الإجتماعية : تبين قيام علاقات صداقة عنـد ٥٨ ٪ من السكان،وهى على الأخص بين المنتمين إلى وسط مهنى واحـد . ويرتاد المقاهى ٢٥ ٪ من الرجال مقابل ٣ ٪ من النساء . ويمارس الرقص ٣٨ ٪ من كل من الرجال والنساء : يرقص ٢٠ ٪ منهم عند الأصدقاء و١٨ ٪ فى صالات الرقص . أما الأعياد الشعبية فآخذه فى الاضمحلال .

(ز) العطلة السنوية : تبين أن ٥٩ ٪ من السكان يستمتع بهـذا الحق وأن ٥٥ ٪ يقضون العطلة فى نطاق الأسرة ، بينما يرسل ١٨ ٪ من السكان أبناءهم إلى مخيمات الأطفال. كما اتضح أن ٨١ ٪ تقع إجازتهم أثناء الصيف .

ثانيا ـ دراسة بعض الظواهر الاجتماعية فى الجماعات العامة

(ا) بحث لليونسكو على وقت الفراغ فى ليوبليانا (يوغوسلافيا) :

(بحث تم عام ١٩٥٨ فى يوغوسلافيا وينصب على وقت الفراغ لمائة شخص من سكان ليوبليانا Ljubliana) .

بحسب القرارات التى اتخذت خلال اجتماع الخبراء فى جوتينج Gauting فى ديسمبر عام ١٩٥٧ ، كان الهدف الأول من البحث الدولى الذى تم تنظيمه تحت إشراف اليونسكو ، هو إقامة استخبار دولى . وتطبيقه من قبيل التجربة .

وعليه قرر القسم السلفانى من الرابطة اليوغسلافية للفلسفة وعلم الاجتماع أن يضطلع فى سلفانيا « ببحث طليعه » enquète - Pilote مستنداً إلى المبادىء الآتية :

(١) تيسيرا للمقارنة ينبغى ما أمكن أن يتفق الإستخبار مع الأنموذج الدولى المقترح .

(٢) ينبغى أن توضع الخصائص القومية موضع الاعتبار .

(٣) ينبغى على البحث، لأسباب مالية وأخرى تنظيمية، أن يكون مجرد محاولة . فالهدف الأول ينبغى أن يقتصر فحسب على إختبار الطريقة المقترحة بتجريبها . أما إستخدام النتائج فأمر فى المرتبة الثانية . فإن بحثاً عن الفراغ يتصف بالاتساع والعمق لا يمكن أن يتوفر الا بعد تحضيرات طويلة . وينبغى أن تضطلع به منظمة مختصة، فى تعاون مع جميع المؤسسات التى يعنيها الأمر . وليس من الممكن تنفيذ ذلك خلال عام ١٩٥٨

ومن ثم فقد تقرر القيام ببحث محدد على العمال من أجراء وموظفين فى مدينة ليوبليانا . ولقد إختيرت بعض المؤسسات دون أن تتاح فرصه استخدام الوسائل الدقيقة فى إقامة العينه . اتجه البحث من بين هؤلاء العمال إلى مائه من المتطوعين . فقد كان من المستحيل إقامه فكرة سابقه عن السكان الذين يجرى عليهم البحث . ونظراً لعدم توفر النفسانيين الإخصائيين فقد عهد بالمقابلة الشخصية إلى رجال الإحصاء .

ومن هنا فقد تمت صياغة الأسئلة على أسهل نحو ممكن . وكانت توجه بطريقه لا تكاد تتطلب أى تعليق .

ولقد تم البحث فى المؤسسات التى وافقت إدارتها على أن تضع قاعة تحت تصرف البحاث . وتم تعويض الأشخاص المتطوعين للاستجواب عن الوقت الذى ضاع عليهم من حيث العمل والكسب بسبب البحث .

إختيرت هذه الطريقه لملاءمتها . وكان من شأن زيارة الأشخاص بالمنزل أيضاً أن ترتفع النفقات، لتعويض المتطوعين ومكافأة الباحثين . كما كان من شأنها أن تزيد من الوقت اللازم للبحث. إذ ليس من السهل دائماً أن نجد الناس فى منازلهم . ومن هنا فستخدم ولا شك نفس الطريقة بالنسبة إلى الأبحاث اللاحقه . وعليه فمن الضرورى أن نحدد من حيث المبدأ مدى تأثر النتائج بهذه الطريقه .

وبالإضافة إلى عاملى المال والوقت، فهنالك بعض الدوافع التى تحبذ الطريقة التى اتبعت .

فإن الشخص المتطوع يجيب على الاستخبار أثناء وقت العمل، دون أن ينتقص ذلك من أجره . ومن هنا ليس هنالك ما يدعوه الى العجلة ، فهو يجيب فى غير « عصبية » . هذا إلى أنه لا يخضع لتأثير الوسط العائلى . فمن الممكن بالتالى، أن يتحدث فى صراحة أكثر . وهذا مهم بصورة خاصة حين يسأل الشخص عن وقت فراغه من حيث هو فرد، لا من حيث هو عضو فى العائلة .

ومع ذلك فمن المهم أن نشير إلى أن قضاء الفراغ يتم فى الاغلب خارج المصنع . ومن الأفضل من حيث المبدأ أن يتم البحث مباشرة فى المجال الخاص

بموضوع البحث ، وهو هنا المجال العائلى . فالشخص فى بيته يتذكر بعض التفاصيل، كما أن أفراد العائلة يعينونه على الوصف الدقيق للحالة .

ولهذه الاسباب ، ينبغى أن نحاول عند متابعة البحث أن نطبق الطريقتين، بمعنى أن نكمل الواحدة بالأخرى . ونضاهى الإجابات التى أدلى بها الزوج فى المصنع بالإجابات التى تدلى بها الزوجة فى البيت.

وقبل أن يبدأ البحاث فى العمل،تم إعدادهم بصورة أولية فيما يتصل بفن الاستخبار ، ولكنهم لم يتلقوا تكوينا كاملا ، ومن هنا فبالإضافة إلى الأخطاء الناشئة عن نظام الاستخبار نفسه ، أو هذه التى تأتى من جانب الأشخاص المتطوعين، ينبغى أن تتنبه بالنسبة إلى النتيجة إلى الأخطاء التى تنشأ من التأويل الشخصى للبحاث أنفسهم فيما يتصل بأهمية الأسئلة. فقد حدث أن أثر بعض هؤلاء البحاث بالفعل إلى حد ما ، أو أوحوا ، وربما بطريقة لاشعورية ، بمضمون الإجابة .

وينبغى التنبه إلى هذا الأمر فى الأبحاث الأكثر إتساعا ، والتى ينتوى القيام بها فى المستقبل فى بلاد أخرى ، وذلك حيث لا يتيسر الإخصائيون الأكفاء .

ومن المهم أن نلاحظ أن الغالبية العظمى من المتطوعين قد استجابوا بصورة ممتازة . فقد كانوا أول الأمر متحفظين لأنهم لم يفهموا الهدف من البحث . وكانوا يجهلون البحاث . وهكذا فقد اعتقد البعض أنهم مفتشون من قبل مكتب العمل ، حضروا للكشف عن دخولهم الإضافية أو للامساك ببعض المخالفات القانونية فى المؤسسة .ولكن مالبث أن انمحى فى التو هذا الانطباع غير السار ، وذلك عن طريق الفكاهة فى الغالب.وهكذا استطاع البحاث فى نهاية البحث أن يقرروا أن البحث قد استقبل استقبالا حسنا من

الغالبية العظمى للمتطوعين . ولم يرفض الإجابة غير اثنين أو ثلاثة أفراد ، مما دعا إلى إختيار بدائل لهم .

ولكن عددا كبيراً من المتطوعين قد سره أن يرى إجراء مثل هذا البحث الذى يهتم بمشاكل حياتهم . وقد أراد كثير منهم أن يستفيض أكثر من ذلك فى الأدلاء بالمعلومات بل وأسفوا لتحدد عدد الأسئلة .

كانت المقابلة الشخصية تستغرق فى المتوسط حوالى ثلاثين دقيقة . وكان الإنطباع العام عند البحاث هو أن المتطوعين يجيبون عن رغبة وبإخلاص . وكان التحفظ يتجه إلى مضمون الإجابة وليس إلى الطريقة ، ويتعلق خاصة بالأسئلة المتصلة بالموقف المالى للمتطوع ، وبالأسئلة المسرفة التعقد . ومن بين هذه الأسئلة نرى الإشارة ، فيما يتصل بسيلفانيا ، إلى ما يتصل بأوقات فراغ الأصدقاء والمعارف . فقد أجاب الغالبية منهم « إنى لا أعرف كيف يقضى أصدقائى ومعارفى أوقات فراغهم ، ولا إن كانوا يقضونه بنفس الطريقة مثلنا . فليس هذا مما يعنينا . هذا إلى أن الاختلاف من العظم بحيث يستحيل التعميم . »

وينبغى أن يوضع هذا التحفظ موضع الإعتبار فيما يتصل بالمستقبل ، وذلك لأنه يرجع إلى أشكال الصلات الاجتماعية القائمة، والتى تختلف كثيراً تبعاً لاختلاف المجالات الثقافية. فى بعض الجماعات تتخذ الأشكال الخاصة بوقت الفراغ صورة الأنظمة الراسخة المستقرة والرتيبة ،فلا تختلف من فرد إلى فرد ، إلا من حيث الدرجة أو الشدة . وفى جماعات أخرى ، وإن كانت تعتبر متماسكة ، كما هو الشأن فى حالة العمال من أصحاب الكفايات ، فإن أشكال الفراغ تعد نسبياً مختلفة وغير متوحدة .

ونستطيع أن نقول ذلك عن الأسئلة الخاصة بالعلاقات الاجتماعية . فهذه العلاقات يمكن أن تعبر عن قواعد قائمة بشكل ثابت . ولكنها تستطيع أيضاً أن تتسم بطابع الإسراف فى عدم الثبات.ومن هنا كانت أهمية الكشف سلفا عما إن كان الأمر يتعلق بجماعة منتظمة البنية ،وقديمة نسبياً ، أو على الأقل فى طريقها إلى الإستقرار والإنتظام ، أم إن كان الأمر يتعلق بجماعة حديثة النشأة فى مرحلة بنائها الأولى ،تناضل ضد الأشكال القديمة . ينبغى أن نتبين ذلك مهما كان الثمن ، وذلك قبل أن نحدد برنامج البحث .

والاستخبار فى صورته الحالية لا يتفق لأسباب كثيرة مع الأوضاع السائدة فى سلفانيا . وذلك من شأنه أن يعرقل المقارنة :

١ — فإحدى مسلمات الاستخبار هى أن الناس يجدون تحت تصرفهم قدراً من المال لا بأس به ينفقونه فى أوقات الفراغ . وهنا يتجه الفكر قبل كل شىء إلى الإفادة من أشكال الفراغ ، هذه الأشكال التى تسمى تجارية . والموقف مختلف عن ذلك فى سلفانيا حيث ينتقى الناس لفراغهم ألواناً من النشاط ، مختلفة ولا شك ، ولكنها لا تتطلب كلها إلا القليل من الإنفاق .

٢ — وثمة مسلمة أخرى يستند إليها الاستخبار ، وهى أن العامل يعمل طول اليوم ، ومن ثم يبدأ فراغه فقط فى المساء . ومع أنه فى بعض الحالات حر ليس فحسب فى أيام الآحاد ، بل وأيضاً فى أيام السبت ، إلا أن هذا ليس هو الحال فى سلفانيا . فالعمل يبدأ عادة من السادسة صباحاً حتى الثانية. أما فترة ما بعد الظهر « فحرة » تماماً وطليقة . أما السبت فيوم من أيام العمل العادية . ومثل هذا التوزيع فى الوقت ، يتمخض عن نتائج هامة بالنسبة إلى وقت الفراغ .

٣ — ومن المسلم به أيضاً أن الأشخاص المتطوعين للاستخبار يجدون

فى متناولهم الوسائل الحديثة لقضاء الفراغ . ذلك يتفق ولا شك مع الأوضاع القائمة فى مدينة متوسطة فى بلد من البلاد المتطورة من الزاوية الإقتصادية والإجتماعية . ولكن ليس هذا بالحال فى سلفانيا . فالعامل هنا لا ينعم ببعض إمتيازات الحياة الصناعية إلا فى بعض المدن الأكبر حجما . أما فيما عدا ذلك فالعامل يعيش فى جماعات محدودة يغلب عليها الطابع القروى، مع كل ما يفترضه ذلك من تحدد مجال الاختيار الحر لأوجه النشاط المتصلة بقضاء الفراغ . فالرادىو فقط هو الذى يتوفر فى كل مكان بنفس الطريقة . أما إرتياد السينما فيجد ما يحدده فى بعد المسافة ونلاحظ ذلك على الأخص فيما يتصل باختيار الأفلام . فماذا عن الأشكال المنتظمة الأخرى لأوقات الفراغ ؟ إنها فى واقع الأمر ، ومن زوايا مختلفة ، غير متاحة أو استثنائية .

ومن أجل ذلك ، فإنه من الضرورى ، فى المنظور العام ، أن نحدد من حيث المبدأ نوع الجماعات التى يتجه إليها البحث . فذلك أمر حيوى من أجل المقارنة . فاذا لم نضع موضع الاعتبار الامكانيات الواقعية لقضاء الفراغ، والمعدات المتوفرة، فإننا نتعرض لأن نجد أنفسنا أمام إجابات متطابقة فى شكلها ، ولكنها مختلفة فى دلالتها .

كذلك تنبغى الحيطة التامة فيما يتصل بالأسئلة المتعلقة بمعدل الإسهام فى بعض الأشكال المعينة لقضاء الفراغ . فإن ما هو شائع هنا قد يكون استثناء فى مكان آخر . وإن نفس النشاط يمكن أن يكون فى هذا المكان مثلا تقليداً قومياً ، بينما يجيب فى مكان آخر على رغبة شعورية ومبادأه فردية . وهكذا فلعب الورق ليست له نفس الدلالة بالنسبة إلى الليالى الطويلة الهادئة فى الشمال ، والليالى القصيرة الحارة فى إيطاليا .

ومهما يكن من أمر ، فإن الحل المقترح حاليا لتسجيل أوجه النشاط الخاصة بالفراغ بالكلمات « غالبا » «نادراً » . «أبداً» ليس بالحل المرضى ، وينبغى أن يتبدل بشكل أساسى .

وثمة سؤالان آخران يتطلبان الدراسة النظرية العميقة : ونعنى السؤال الخاص بالبنية العائلية، والسؤال الخاص بالعلاقة مابين المهنة والفراغ . فمن الضرورى أن نقدم تعريفاً أكثر دقة عن العائلة ، وخاصة فى الأماكن التى تسود فيها أزمة المساكن . فإن الناس يضطرون إلى الحياة تبعاً لبنيات عائلية مختلفة عن هذه التى تسمى بالنواة العائلية noyau Familial .

وهكذا كثيراً ما يحدث أن الابن الراشد ، وزوجته وأبناءه يعيشون مع الأب والأم . وإنه لمن المستحيل من الناحية العملية أن نحدد على وجه الدقة حدود العائله ، وإن كان ذلك ضرورياً جداً ، إذا أردنا أن نعرف أين وكيف يتم قضاء الفراغ . ويقوم نفس السؤال بالنسبة إلى الدخول العائلية المشتركة، كما هو الشأن فى عائلة كبيرة، أو عند ما تعيش عائلتان تحت سقف واحد. فى ذلك ما ينبغى اعتباره على أنه عامل محدد للشكل الذى يتخذه الفراغ .

وينبغى أن ننظر للعلاقات العائلية من زاوية أخرى .فإن البعض يضطلع بشىء من العمل عند آبائه أو أقربائه.وغالبا ما تكون هذه الاعمال زراعية يتقاضون عنها أجوراً عينية . هذا إلى أن عددا كبيراً من العمال يقضون إجازاتهم عند أقاربهم بالريف . فبهذه الطريقة ينفقون مالا أقل . لقد كانوا فى إجازه، ولكن كيف ينبغى أن ننظر إلى ذلك ، فليس هـــذا بالواضح على الإطلاق .

وفى الاستخبار بعض الأسئلة التى تنصب على العلاقة مابين العمل العادى والفراغ . ولكن التجربة قد كشفت فى سلفانيا عن أن الفراغ يتأثر بصورة أساسية بعوامل غريبة عن المصنع. ومع ذلك فإن الاختلافات الناشئة فى الفراغ من أن البعض يعمل فى مصنع صاخب ، أو فى أعمال لا تبعث على التسلية أو الاهتمام ، نقول إن هذه الاختلافات ليست هامة، وهى لا يمكن أن تكون هامة إلا فى بحث إجتماعى نفسانى خاص ، وليس فى بحث بدائى

لا يهدف إلى غير الإيضاح والإستنارة بصورة عامة لمشكلة الفراغ .

وإليك النتائج التى استطعنا استخلاصها من بحث الطليعة هذا :

(١) يوجد اختلاف كبير بين الرجال والنساء من حيث شكل الفراغ وفترته الزمنية . فلا يكاد يشكو رجل من الانعدام التام للفراغ . بينما لا تعد هذه الظاهره بالنادرة بين النساء .

(٢) إن مفهوم الفراغ هو مصدر خطأ بالنسبة إلى الكثيرين . فيدعى البعض أن ليس لديهم أى فراغ ، لأنهم يفهمون من الفراغ هذا الوقت الذى يستطيعون فيه الاضطجاع أو الجلوس ، أو الراحة أو « الدردشة » أو قراءة شىء للتسلية ، أو ببساطة عدم فعل شىء على الإطلاق .

(٣) وكثير من الناس وخاصة النساء ، يربطون فكرة الفراغ بحكم من أحكام القيم يستمد أصوله من التقاليد : « أنه من العار لشخص معا فى أن يبقى أثناء النهار بغير عمل » أى دون أن يأخذ نفسه بعمل بدنى ، مثال ذلك الأعمال المنزلية العديدة .

(٤) وثمة حقيقة لم يتم التنبه اليها بعد، إلا وهى أن تثقيف الذات وتكوينها بالنسبة إلى الراشد شكل خاص من أشكال الفراغ . فإن الوقت الذى ينقضى فى ذلك ينظر إليه إما على أنه قتل للوقت Passetemps ، وإما على أنه إمتداد للعمل العادى .

(٥) بالنظر إلى الأوضاع الاقتصادية الخاصة فى القرية ، فإن العمل الإضافى فى المصنع أو البيت أو عند الغير هو القاعدة المتبعة . فبفضل هذا العمل الإضافى يزداد الدخل العادى .

ولكن يترتب على ذلك أنه إذا كان الناس من الناحية الرسمية يستمتعون بوقت كبير من الفراغ ، فإنهم يخصصون هـذا الوقت لعمل آخر حقيقى بمعنى الكلمة .

(٦) ولنفس الأسباب فإن الأعمال المنزلية ما زالت بدائية الطابع ، لا تستعين بالآلات ، ومن ثم فهى تثقل الكواهل ، كما أن الاضطلاع بها يشغل جانبا كبيراً من « الوقت الحر » temps libre الأمر الذى تشكو منه خاصة ربات البيوت .

(٧) إن الاختلافات فى أوجه النشاط الخاصة بالفراغ ليست كبيرة فى سلفانيا مابين الأجراء والموظفين . فهذه الأوجه لاتختلف خاصة لا فى شكلها ، ولا فى شدتها بين هاتين الفئتين . وعليه فنحن لانستطيع القول بأن أوجه النشاط هذه تكشف عن خصائص اجتماعية ذات دلالة . وفى هذا ما يعطى للمشكل لونا رتيبا ولاشك دون أن يقلل ذلك من أهميته .

(٨) تدل النتائج المستخلصة على أن الفراغ يبدو أميل مما كان حتى الآن إلى أن يصبح مسألة حميمة . فإن الناس يقدمون عن طيب خاطر البيانات عن طريقتهم فى قضائهم فراغهم ، ومع ذلك فإنهم يكشفون عن « عصبية » ويلوذون بالتخفى إذا ما حاولنا تعمق إجاباتهم . وهكذا فإنهم يجيبون بأنهم يقرأون بانتظام الكتب ، الأمر الذى هو فيما يبدو صادق تماماً . ولكنهم يظهرون التردد إذا ما سألناهم عن مضمون هذه الكتب ، وعن الوقت الذى يخصصونه لذلك . وإننا لنبين أن الغالبية تقرأ الروايات العاطفية قبل النوم . وتظل القيمة التى ينسبونها إلى هذه القراءة خلوة من التحديد ، وهكذا لا نحصل إلا على معلومات جزئية .

(٩) كشف البحث عن أن العائلة فى سلفانيـا تلعب دوراً غاية فى الأهمية فى تحديد أشكال الفراغ . فكل أوقات الفراغ تكاد تقضى فى العائلة

أو مع أفراد من العائلة . ويتعلق الأمر هنا بصورة خاصة من صور الحياة العائلية familiarisme : الأمر الذى لا يتضمن الانطواء فى المجال العائلى أو الرفض لحياة إجتماعية أوسع، وإنما هو يجيب على حاجة إلى الحياة الحميمة من ناحية ، وعلى مقتضيات « الموقف » من ناحية أخرى . وهـــذا التعلق بالعائلة يكشف لنا فى الوقت نفسه عن وجود روح جماعيـــة قوية . esprit collectif وعن انعدام أشـكال الفراغ الكفيلة يجر الفرد خارج المجال العائلى . ومن الملائم هنا أن نضطلع بتمييز هام بين الشباب والراشدين (المتزوجين)، وكذا التميز ما بين الذين يشاركون فى حياة المنظمات، حيث تكثر المسئوليات ويقل ما يقضى من وقت فى البيت، وبين غيرهم الخ...

(١٠) إن أحـد السمات الأساسية للفراغ بسلفانيا هى الارتباط الوثيق بالأرض : فالواحد يزرع حقله أو حديقته ، مما يتطلب الكثير من الوقت ، ويزيد من الدخل : ولكنه يلغى فى نفس الوقت الكثير من الامكانيات الخاصة بالاستخدام الإيجابى أو المتعدد الأوجه للفراغ .

(عن تقرير لليونسكو من صياغة : فيلاديمير بوناس)

(ب) بحث لليونسكو على المتعـلم العصامى autodidacte فى فرنسا

١ ــ يتحدد مجال البحث مبدئيا وفقا للتعريف التالى :

« المتعلم العصامى ، أى الذى يتـعلم تعلما ذاتيا ، هو نمط من الطلاب الذين لم تتهيأ لهم فرصة الافادة من المرحـلة الثانية من مراحـل التعليم ، والذين ينظمون وقتهم الطليق متخذين اتجاهات إيجابية من أجـــل تهذيب

أنفسهم ، أو تعليم أنفسهم ، أو تثقيف أنفسهم على الرغم من اضطلاعهم بالعمل للكسب . . » .

٢ — ينبغي أن نضع نصب أعيننا دائماً ، فيما يتصل بالأسئلة العشرين الآتية ، أن هدف البحث هو المعرفة العلمية للشروط ، والعمليات ، والنتائج ، المتعلقة بالتطوير الذاتي لشخصية العاملين من أجل الكسب ، من كل فئة ، وذلك في استخدامهم لوقتهم الطليق .

٣ — ينبغي ، في كل بيئة محلية ، أن ينتقي الباحث ، أكثر الفئات تباينا (من حيث المهن ، وأوقات الفراغ ، وأوجه النشاط الاجتماعي ، والهوايات ، وموضوعات الدراسة ...) . ومن المستحسن أن لا يقتصر على ممثل واحد للفئة الواحدة ، حتى يمكن الإفادة من المقارنات في المستوى المحلي ، وحتى يمكن إقامة معاملات ارتباط في المستوى القومي .

خطة هادية لدراسة وصفية monographie للتعلم العصامي

١ — في أي سن تولدت عندك أو نشأت الرغبة في أن تدرس ، أو أن تتزود بالمعرفة ، أو أن تهذب نفسك ، او أن تثقف نفسك ...؟

٢ — هذه الرغبة هل كانت قوية بصفة خاصة ، في فترة أو فترات معينة من حياتك ولأية موضوعات اتجهت هذه الرغبة ؟ ولأية برامج دراسية أو برامج اطلاع ؟ (مع إيضاح الترتيب الزمني للتواريخ ، والأسباب الدافعة بالنسبة إلى كل فترة ، وكل موضوع ، وكل برنامج) .

٣ — ما هو الشعور الذي كان وراء هذه الرغبة ؟

— شعور بالرغبة فى تغيير الوظيفة ، أو المهنة ، أو الدور .

— شعور بالرغبة فى تقليد ، أو مساواة ، أو تخطى رجل أو امرأة أو صديق أو قائد .

— شعور بالنقص ، وبإزاء من ؟

— شعور بالرغبة فى أن لا تكون أقل من غيرك .

— شعور بالرغبة فى الارتفاع إلى مستوى جماعة أو رابطة ؟

— شعور بالرغبة فى خدمة مثل أعلى ، أو جماعة ، أو شخص ما على نحو أفضل .

— أى دافع آخر (سائل نفسك ورتب الدوافع بحسب أهميتها).

٤ — ما هو الظرف الخارجى التى أثار أو أنشأ فيك هذه الرغبة ، والذى هيأ لك الوسائل لتثقيف نفسك ؟

— تأثير قريب أو صديق أو جار .

— تأثير وسط اجتماعى ، أو جماعة ، أو رابطة .

— تأثير الراديو ، أو السينما ، أو الصحافة ، أو التليفزيون .

— تأثير حادثة .

— ظروف أخرى (ترتب بحسب أهميتها مع تقديم أمثلة) .

٥ — ما هى وسائل الإعلام (المعلومات والمعارف) والصياغة (صياغة الشخصية) التى أعانتك ، وعلى أى نحو أعانتك ؟ (مع ترتيبها

بحسب الأهمية ، وتقديم أمثلة ، وحـــذف مالم تـكن له أية أهمية .)

ــ مناقشات مع أشـــخاص متعلمين : مصادر إيحاء فى البيئة الشعبيه ... (أمثلة)

ــ حلقات دراسة فى جماعة ، أو نقابة ، أو حزب ، أو جمعيه .. (أمثلة) .

ــ محاضرات . أحاديث . (أمثلة)

ــ مشاهد ، أو معلومات ، أو دروس ... من الراديو أو السينما أو التليفزيون (أمثلة) .

ــ الصحف ، والمجلات (أمثلة) .

ــ الـكتب (أمثلة) .

ــ مصادر أخرى (أمثلة) .

٦ ــ ما هى أنواع الـكتب ، أو الـكتب التى أعانتك أكثر من غيرها (استخدم ما استطعت الترتيب الزمنى لتتابع مطالعاتك ، مع حذف مالم تـكن له أية أهمية) ؟

ــ كتب مدرسية (أمثلة) .

ــ أحاديث الصبا وكتب الأطفال (أمثلة) .

ــ كتب دراسية جامعية (أمثلة) .

ــ كتب أدبية (روايات ، شعر) (أمثلة) .

ــ كتب علمية : علوم الأحياء ، والفيزياء .. (أمثلة) .

ــ كتب فى العلوم الإنسانية (أمثلة) .

ــ كتب سياسية (أمثلة).

ــ كتب فلسفية (أمثلة) .

ــ كتب فى النقد الفنى (أمثلة) .

ــ أعمال فنية (أمثلة) .

ــ أنواع أخرى من الكتب ، أو كتب أخرى (أمثلة) .

٧ ــ هل غيرت أبحاثك ، أو دراساتك ، أو مطالعاتك الشخصية ، من مشاربك أو من آرائك ؟

ما الذى كنت تعتقده من قبل ؟ وما الذى تعتقده الآن ؟ (أمثلة مرتبة بحسب الأهمية) .

٨ ــ إن كنت قد شعرت بصعوبة فى ترتيبك لأفكارك ، فهل تستطيع أن تحدد الموضوعات أو المشاكل التى أشعرتك أكثر من غيرها بهذه الصعوبة ؟ (أمثلة مرتبة بحسب الأهمية) .

٩ ــ ماهى الثغرات الرئيسية فى معارفك ؟ (رتبها بحسب الأهمية) .

١٠ ــ لتضطلع بالأبحاث ، أو الدراسات ، أو المطالعات التى ترغب أو التى كنت ترغب فى متابعتها ، ما هى الصعوبات التى اعترضتك من أى نوع ؟ (رتبها بحسب الأهمية ــ مع تقديم أمثلة) .

ــ نقص فى الوقت ، فى المال ، فى المعدات ، فى التشجيع من بيئتك ،

نقص فى التوجيه ، فى وسائل الحصول على المعلومات ، نقص فى الثقافة العامة ......

– صعوبات أخرى من أى نوع .

١١ – ما الذى تسعى إليه من وراء الثقافة ؟

– إعــداد أو تعويض لنشاطك المهنى ، أو العـائلى ، أو الاجتماعى ... ألخ .

– هروب أو تعمق لمشكلات الحياة اليومية .

– وسيلة للاضطلاع بالعمل على نحو أفضل ، أو وسيلة لإشباع حب الاستطلاع ، أو للتعبير عن الذات على نحو أفضل ، أو وسيلة للعثور على مثل أعلى ، أو لتمضية الوقت ، أو لأى شىء آخر . وما هو ؟

١٢ – هل أدت بك ثقافتك إلى أن تحب مهنتك أكثر أم لا ؟ هل ولدت فيك ثقافتك الرغبة فى تغيير مهنتك أم لا ؟ وفى حالة الإيجاب ، ماهى مهنتك الجديدة ؟ .

ما هى الملاحظات التى تريد إبداءها عن العلاقة مابين مهنتك وثقافتك الشخصية ؟

١٣ – هـــل كانت ثقافتك الشخصية ، أو هل هى مرتبطة على وجه خاص بنشاط ترغب فى مزاولته فى أوقات فراغك ؟ ماوجه النشاط هذا أو أوجهه ؟ (أمثلة)

١٤ – هل كانت ثقافتك الشخصية مرتبطة أو غير مرتبطة بوجه أو

أكثر من النشاط الاجتماعى ، أو المدنى ، أو السياسى ، أو الدينى ... الخ ؟ ما هو هذا الوجه أو هذه الأوجه ، وما كيفية الارتباط ؟ (أمثلة) .

١٥ — هل أبرزت لك ثقافتك الشخصية فى ضوء جديد جماعتك الاجتماعية أو الطبقة الاجتماعية التى تنتمى إليها ، أم لا ؟

فى حالة الإيجاب ، ماهو الاختلاف ؟

١٦ — هل غيرت من صلاتك القديمة ، فى بيئتك الأصلية أم لا ؟

وفى حالة الإيجاب ، بين كيف ذلك .

١٧ — هل أكتسبت صلات جديدة أم لا : زملاء أو أصدقاء ، من بيئات جديدة ؟

فى حالة الإيجاب كم عددهم ومن هم ؟ (مع ذكر السن ، والجنس والمهنة ، والنشاط خارج العمل فى الجماعات ، وموضوعات الاهتمام) ...

١٨ — هل ساعدت أو هل تساعد زملاء من بيئتك على أن يعلموا أنفسهم ، أو على أن يهذبوا أو يثقفوا أنفسهم ، أو على أن يرتقوا ؟ أم لا ؟

فى حالة الإيجاب ، ماعددهم ومن هم ؟ (مع ذكر السن ، والجنس والمهنة ، والنشاط خارج العمل فى الجماعات ، وموضوعات الاهتمام) .

١٩ — هل تضطلع بمسئولية فى جماعة ثقافية ، أو نقابية ، أو سياسية ؟

فى حالة الإيجاب ، ما هى المهام التى تفضلها ، وما هى المهام التى لا تحبها ؟

٢٠ــ ملاحظات مختلفة :

انتقادات واقتراحات بالنسبة للإمكانيات المتعلقة بالمدرسة ، وهيئات التعليم ، ومؤسسات الإعلان والدعاية ، والكتب ، والصحافة ، والسينما ، والراديو ، والتليفزيون ... الخ وذلك من حيث الارتفاع بمستوى الثقافة ، فى جميع الأوساط ، وخاصة الأوساط الشعبية .

(عن تقرير لليونسكو من صياغة جوفر دومازدييه)

« Goffre Dumazdier »

ملاحظات ختامية تتصل بالدراسات النفسية للشعوب ومناهجها :

يجدر بنا قبل أن نختتم هذا الجزء أن نذكر بعض الملاحظات . وأولى هذه الملاحظات هى أن الأفراد المنتمين إلى جماعة منظمة ومستديمة، أى غير عارضة ، يكشفون عن بعض السمات المميزة . ويترتب على ذلك — من ناحية المنهج — أهمية الكشف داخل المسطح الثقافى الواحد عن الثقافات المندرجة Sous - cultures . فمن الضرورى إزاء طبقة أو جماعة سياسية مثلا أن نتبين الثقافات الخاصة بالجماعات الصغيرة ، لاسيما الأقليات . فكثيرا ما تكون الغالبية مجرد وهم نظرى لا يعبر عن الواقع .

وأما الملاحظة الثانية فتتصل بالعوامل التى تحكم الشخصية الاجتماعية. وتتعلق بأهمية التشابه الوراثى الذى يعظم بقدر ما تكون الجماعة العامة

مغلقة على نفسها . هذا إلى أهمية البيئة الجغرافية والعوامل الاجتماعية بالمعنى الدقيق للكلمة ، ونعنى بها حجم الجماعه وكثافة السكان وتوزعهم تبعا للعمر والجنس .

وكذلك ينبغى أن نلاحظ العوامل الثقافية ، بمعنى المؤثرات التى تشكل القيم والأهداف والحاجات ووسائل إشباعها . وكذلك ينبغى ألا نغفل ما لناقلى الثقافة من أثر . والاسرة بلا ريب من أهم الوسائل الفعالة فى نقل الثقافة .

الفصل الرابع

المستوى الثانى

دراسة دينامية الجماعة

أولا : المشكلة المنهجية

نظرة تخطيطية :

ماذا يقصد بالجماعة ؟ تتكون الجماعة من فردين ، أو أكثر بينهما علاقة صريحة على نحو يسمح بأن يدرك كل الآخر كعضو فى الجماعة ، وأن يؤثر فيه ويتأثر به . ويستخدم كريش وكرتشفيلد مصطلح الجماعة النفسيه psychologial group فىمقابلةالمنظمهالاجتماعيه social organisation . وقد تعرضت هذه التفرقه للكثير من النقد من جانب الاجتماعيين الفرنسيين .

ومن المفيد أول الأمر أن نميز بين الجماعه النفسيه والطبقه class . فالطبقه تتكون من أفراد متشابهين فى بعض الصفات ؛ وكذلك الحال فيما يتصل بالتمييز بين الجماعه النفسيه والجمهرة . فالجمهرة تتكون من أفراد متقاربين فى المكان . فاذا انتقلنا إلى التمييز بينالجماعة والمنظمة الاجتماعية ، لوجدنا أن هذه الأخيرة بالإضافه إلى كونها جماعة حقة ، لها بنيتها الداخلية . فإنها تتميز بمالهامن اسمورموز ، وأنماط سلوكية ، وإيديولوجية، وتكنيكات خاصة . ومع هذا فالتمييز بين جماعة نفسية ومنظمة إجتماعيه لايمكن أن يؤخذ به على وجه الإطلاق . فالجماعة بالمعنى العام للكامه يمكن أن تكون هذا وذاك معا . وغالبا ما يتم التمييز بين الجماعات تبعاً لبعض المعايير ،

كأبعاد الجماعة بمعنى حجمها ، وكاستمرار الجماعة فى البقاء ، ومدى ما يطبع الجماعة من طابع شكلى .

المداخل المنهجيه المختلفه :

(ا) المدخل الطبيعى Natural aapproach وهى الطريقة الخاصة بعلوم الطبيعة، إذ تهدف إلى ملاحظة الوقائع التى لا يمكن استحداثها داخل المعمل ، ملاحظة لا تعتمد على الصدفه ، وإنما تستند إلى خطة منظمة للبحث . وثمة أمثلة كثيرة توضح استخدام هذه الطريقة ، كما هو الشأن فى دراسة الحياة الاجتماعية عند الحيوان . وهى التى تكشف مثلا عن عدد أفراد الجماعة الواحدة ، ووسيلة التزاوج بين الأفراد داخل الجماعة ، وما يطبع صلتهم من تعاون أو صراع . وكذلك نجد ، فيما يتصل باستخدام هذه الطريقة فى دراسة الحياة الإجتماعية للإنسان، دراسة « شارلوت بيلر» Charlot Bühler للتعرف على نشأة وطبيعة الجماعات بين الأطفال ، ومنها تبينت أن الجماعة الثنائية تحظى بالتفضيل ، وتستمر وقتا أطول ، فى حين لا تنشأ الجماعة الثلاثية إلا إذا توافرت مادة للنشاط . كما تبينت ازدياد عدد الأعضاء فى جماعة الأطفال المتقدمين نسبياً فى السن ، والذين تتراوح أعمارهم بين ثلاث وسبع سنوات . ولكن الجماعة تظل فى هذه الحالة مزعزعة الكيان . وعلى ذلك نتبين أن طريقة الاقتراب هذه يمكن أن تمدنا بالكثير من المعطيات المفيدة التى تصلح كإطار عام للبحث

(ب) المدخل الكلينيكى clinical : وتنظر هذه الطريقة إلى الجماعة على أنها « حالة فردية » ، بمعنى أنها تدرس تاريخها وتلاحظها عن كثب أثناء ممارستها لنشاطها . ولكن الملاحظة الكلينيكية قد تتعذر أو تستحيل فى بعض الأحوال . هذا إلى أنها يمكن أن تخلق فى الجماعة موقفاً مصطنعاً ، بل وتجريبياً . فلا يمكن للجماعة أن تظل على حالها دون أن تتأثر بتواجد

الملاحظ ، على نحو أو آخر . ويمكن تبين ذلك مثلا عند دراسة عصابة من الأطفال . فليس من اليسير على الباحث أن يتتبع العصابة إبان الممارسة التلقائية لنشاطها ، وعلى ذلك فغالباً مانحصل على ما نريده من معلومات عن طريق الاستماع إلى شهادة الغير أو استجواب الأعضاء أنفسهم : فننتهى ابتداء من المعلومات المجمعة إلى إقامة العصابة بتركيبها من حيث نشاطها وتاريخها .

ومن ناحية أخرى نستطيع أن نضطلع بالفحص الكلينيكى لكل فرد من أفراد العصابة حتى نصل إلى إقامة العصابة ككل . وعلى ذلك فبالإضافة إلى الطريقة المباشرة لدراســـة الجماعة نجد الطريقة التركيبية ابتداء من العناصر المكونة .

(حـ) المدخـل العلاجي Psychotherapeutic: إن العلاج النفسي ضرب من العلاج الذى يستخدم الصلات الشخصية بين المعالج والمريض. وهذا العلاج بل وكل علاج ، يستند إلى ظاهرة الجماعة التى تبدأ بفردين كما ذكرنا . ولكن مثل هذا العلاج النفسى لا يمكن أن يعد علاجا جماعياً بالمعنى الدقيق للكلمة. فلا بد لذلك من جملة معالجين وجملة مرضى . وأحياناً مايكون العلاج الجماعى مجرد تكاثر وتعدد للعلاج الفردى ، مع أن العلاج يحتاج فى الواقع ، لكى يكون علاجا ، إلى قيام صلة ما بين المعالج والمريض ، ولكى يكون علاجا جماعياً إلى قيام الصلات بين المرضى . ويتخذ العلاج الجماعى صورا عدة منها العـــلاج المسرحى الذى ابتدعه « مورينو » Moreno بابتداعه « السيكودراما » ، حيث يقدم موضوع مسرحى ،فيضطلع كل فرد بتأويل الدور وفقاً لشخصيته ، عاكسا عليه ومبديا ، فى أسلوبه الخاص بالأداء ، رغباته ومشاعره الانفعالية .

وقد غدا العلاج الجماعى فى العشرين سنة الأخيرة مدخلا وسبيلا لفهم دينامية الجماعة .

(د) المدخل التجريبي : ويستهدف ملاحظة الجماعة فى ظروف محددة يتحكم فيها المجرب ؛ مثال ذلك الدراسة الشهيرة التى قام بها « ليفين وليبيت وهوايت » Lewin , Lippit & White لتبين أثر « الأجواء الإجتماعية» المختلفة على السلوك العدوانى للأفراد . وتمثل هذه الدراسة خير تطبيق للطريقة التجريبية على ظواهر الجماعة المعقدة :

فلقد كونت ثلاث مجموعات من الأطفال ، وعهد بها إلى ثلاث رواد ، يتصف أحدهم بالدكتاتورية ، والثانى بالديمقراطية ، والثالث بالفوضوية . وكانت كل مجموعة تتكون من خمسة أولاد فى سن العاشرة . وكانوا يتفقون بقدر الإمكان — فى الصفات العقلية والجسمية والمركز الإجتماعى والاقتصادى والمميزات الشخصية . وكان دور الرائد فى التجربة هو المتغير بينما تمثل الجماعات العوامل الثابتة ، حتى يمكن بالتالى المقارنة بينها . وتكشف التجربة عن نزعة عدائية معتدلة فى الجماعة الديمقراطية ، تعظم فى الجماعة الفوضوية ، وتتضاءل أو تعظم فى الجماعة الدكتاتورية .

(هـ) المدخل السوسيومترى (القياس الاجتماعى) Sociometric :
وقد ابتدع «مورينو» Moreno هذا المنهج ، وينحصر فى اكتشاف ووصف وتقسيم المواقف والبنيات والتطورات الاجتماعية ، عن طريق قياس مدى الإقبال والإعراض المتبادل بين أفراد الجماعة . وبديهى أن تفهم الجماعة هنا على أنها جماعة نفسية، تتوافر بين أفرادها المعرفة الشخصية والتأثير المتبادل. فهدف القياس السوسيومترى لجماعة ما ينحصر فى تحديد أنماط التعاطف والتنافر ، أو بنية الإقبال والإعراض بين أفراد تلك الجماعة . ويرى «مورينو» أن البنية الاجتماعية الحقة تتضح من تبيننا لهذه المشاعر ، أكثر مما تتضح من دراسة الانتظام الشكلى . فخير طريقة إذن لدراسة الجماعة هى أن

ندرس التجمعات التلقائية فى تناغمها ، أو تصارعها ، مع الانتظامات الشكلية .

وتنحصر الطريقة فى أن نطلب إلى كل فرد من أفراد الجماعة تحديد ميله نحو أى فرد من الأفراد يود العمل أو العيش أو التنزه معه مثلا . ويكتب كل فرد أسماء من يفضلهم بترتيب هذا التفضيل . ويمكن بالطبع أن نطلب تحديد المدة التى يرغب الشخص فى قضائها مع الآخر ، ومعدل هذا اللقاء . وقد يطلب من الفرد أحيانا ذكر اختباراته السالبة ، أى سرد أسماء الأفراد الذين يكره الجلوس إليهم ، والعمل معهم مثلا . وبذلك نستطيع إقامة « سوسيوجرام » sociogram .

ويفترض « مورينو » أن كل شخص يكون حرا مبدعا إذا وجد المركز الملائم له . وتقول « جننجز » Jennings إن الفرد ليشعر بأمن أعظم إذا ما وجد مع أفراد يستجيبون له ، ويرغب فى صحبتهم . وكلما ازداد إحساسه بالأمن ازداد شعوره بالحرية ، وازدادت فاعلية مسلكه داخل الجماعة .

ولقد أبان «مورينو» أن الأنماط السوسيومترية تتفق فى بعض الحالات مع الأفعال المتبادلة فى الجماعة : فقد حدث فى معهد للفتيات موجة من الهروب بلغت ١٤ حالة فى أسبوعين . وتبين انتسابهن جميعا إلى شبكة واحدة. كما تبين أنه فى حالة ارتكاب إحدى الفتيات سرقة ، فإن سائر الفتيات المنتميات للشبكة يعرفن ذلك خلال أسبوع . ولكن الخبر لا يتعدى نطاق الشبكة . وباختصار، فإن الأفعال المتبادلة تتم وفقا للجماعة النفسية، أو قل وفقا للتجمعات التلقائية ، لا وفقا للمنظمات الاجتماعية .

ويحدد « مورينو » أنماطا سوسيومترية شائعة . فقد يتخذ التجمع صورة ثنائية أو ثلاثية، سلسلية أو نجمية أو شبكية . وفى حالة التجمع النجمى مثلا

يرمز المركز إما إلى الزعيم ، وإما إلى الشخص المفضل . وفى الحالة الأولى تتشتت الجماعة حين يضعف الزعيم أو يختفى ، بينما لا تتعرض الجماعة فى الحالة الثانية لذلك . والتجمع الشبكى أكثر صلابة ومقاومة من التجمع السلسلى أو النجمى . وترينا مثل هذه الدراسات مكانة الفرد فى الجماعة ، وما يمكن أن يطرأ على الجماعة من تغير تبعا لما تتعرض له من ظروف .

كلمة ختاميه :

ينحصر المشكل فى تبين ما إن كانت الظواهر التى تتم فى مستوى الجماعة تقبل التفسير فى مستوى الظواهر الفردية أم لا تقبل . ويتوقف حل هذا المشكل تبعاً للنظر إليه من الناحية الأنتولوجية (الكيانية) ontologic أو من الناحية العملية . فمن الناحية الانتولوجية نجد الخلاف على أشده عند الاجتماعيين الفرنسيين خلال القرن التاسع عشر ، حين كان يتخذ صورة التعارض بين « تارد » و « دوركايم » ، وذلك فيما يتصل بالمحايثة والتعالى transcendence . فكان الاول يخفض الجماعة إلى مجرد حاصل جمع لأفرادها، بينما يصر الثانى على أن الجماعة من حيث هى جماعة تعلو بكيانها على ذلك . فالشعور الجمعى: conscience collective ، ككنه وكيان قائم بذاته،قد يبدو وكأنه مجرد وهم . ولكنا نجد من ناحية أخرى أن الشعور الفردى من حيث هو كذلك ليس له وجود . فليس من شعور « فردى » إلا ويتداخل ويتشابك مع شعور الآخرين . ومن ثم يستحيل الاقتصار على وجهة نظر واحدة من وجهتى النظر . أما من الناحية العملية فإنه يصعب الاقتصار على طريقة التجميع والتركيب ابتداء من المعلومات الخاصة بالأفراد — وأن بدت ضرورة ذلك فى بعض الحالات — . فقد رأينا أننا لا نستطيع بالطريقة الكاينيكية أن نضطلع بالملاحظة المباشرة للجماعة ككل، أثناء مباشرتها لنشاطها . وحتى فى الحالات التى نستطيع فيها ملاحظة الجماعة على

نحو مباشر ، فإننا نجد تعذر ذلك إلى حد الاستحالة فى حالة جماعة كبيرة .
ومن هنا يغلب الميل إلى الاقتصار فى الملاحظة على الظواهر العامة للجماعة .
وقد توهم « كريش » و « كرتشفيلد» إمكانيه التنبؤ بسلوك جماعة من تسعة أفراد فى موقف معين إذا نحن عرفنا سلوك أفرادها التسعة ، بمعنى إذا تبينا الشروط التى تحكم سلوك كل فرد منهم . وزعم التنبؤ هذا مستحيل التحقيق .
ومهما يكن فبوسعنا الاقتصار على دراسة الظواهر العامة للجماعة ، الأمر الذى يحدث غالبا فى دراسات علم النفس . صحيح أن الدور الذى يلعبه الزعيم من حيث هو فرد ، وأن الروح المعنوية للجماعة ، وتكوّن الجماعات المندرجة ، تعتمد كلها وتتوقف على سلوك الأفراد : ولكننا نستطيع مع ذلك من ناحية الوصف أن نغفل الأفراد ، وأن نعمل فحسب فى المستوى الكلى للجماعة . فإذا انتقلنا إلى زاوية التفسير ، لنتبين مايحدث داخل الجماعة ، فمن الضرورى عندئذ أن نحصل على معطيات عن الأفراد . حقا إن «لوبون» LeBon يدرس الجمهرة ويفسر ظواهرها عن طريق عوامل خاصة بالجمهرة ككل .
ولكننا نجد من ناحية أخرى دراسة « ميير » Meier الذى يتبع وسيلة مباينة حين يشيع فى جماعة يعلم تكوينها خبرا زائفا ، ثم يلاحظ استجابتها .
ويتساءل « ميير » ما إن كان الذى يحدث داخل الجماعة يرجع إلى عوامل خاصة بها من حيث هى جماعة ، وينتهى إلى الإجابة بالنفى ، استنادا إلى أن الفرد ، حتى فى الجمهرة ، يستجيب على نحو خاص ، يتحدد وفقا لماضيه وثقافته وطباعه . ومـــع ذلك فللجمهرة أثرها الذى لا ينكر على السلوك الفردى ، فهى إطار وموقف خاص . ولقد أبان « فرنش » French أن الاتجاهات تنتشر فى الجماعات المنتظمة على نحو أسرع منه فى الجماعات غير المنتظمة ، مما يكشف عما للجماعة من أثر كإطار يضم الأفراد . وباختصار تتكامل وجهتا النظر من الناحية العملية . فملاحظة الجماعة ككل ، وملاحظتها من حيث هى معطيات فردية ، كلا هما ضرورى ، وكل واحد منهما يكمل الآخر .

ثانيا : بنية الجماعة ؛ ممارستها لنشاطها؛ ديناميتها .

بنيه الجماعة ، structure of the group :

تتميز الجماعة و تتخصص تبعا لبعدها ، بمعنى حجمها ،أى تبعا لعدد الأفراد الذين تتألف منهم . وثمة عوامل متعددة تؤثر على حجم الجماعة ، بعضها خارجى وبعضها الآخر داخلى . والعوامل الخارجية هى التى لا ترتبط بطبيعة الجماعة ، كموت فرد من العائلة أو مولد آخر ، وأما العوامل الداخلية فهى التى ترتبط بطبيعة الجماعة . ويتوقف الحجم الأمثل لجماعة ما على طبيعتها. فحين يكبر حجم الجماعة عن حد معين ، فى حفل ساهر مثلا ، نجد أنها تنقسم تلقائيا إلى عدد من الجماعات المندرجة . وكذلك الحال فى اللجان التى يزيد فيها عدد الاعضاء زيادة كبيرة ، فإنه يتعذر عليها ، إن لم يستحل الوصول إلى نتيجة مرضية . وهنا ينبغى أن ننبه إلى أن الجماعة النفسية تختلف من حيث الحجم عن المنظمة الاجتماعية . فالجماعة النفسية محدودة فى عددها ، إذ تقتصر على أفراد تتاح لهم صلات بينية مباشرة . فإذا تجاوزت الجماعة عددا بعينه ، إستحالت إلى منظمة إجتماعية . ولقد كشفت دراسة «شارلوت بيلر » Charlot Bühler فيما يتصل بالعوامل الحاكمة لحجم الجماعة، عن وجود علاقة بين أعمار الأفراد وحجم الجماعه .

وثمة إرتباط إيجابى بين حجم الجماعة وبين تعقدها . وينبغى هنا أن نفرق بين تعقد بالقوة Potential complexity (وهو الإستعداد أو الإمكانية الكامنة فى الجماعة) والتعقد بالفعل actual (وهو ما يخرج من هذا الاستعداد إلى حيز الواقع) . وبوسعنا من الناحية النظرية البحتة ، أن نحسب إمكانية التعقد بالنسبة لجماعة ما : فى حالة الجماعة الثنائية لا يمكن أن يوجد غير سبيل واحد للتجمع : ١ مع ٢ : بينما توجد ثلاثة سبل فى حالة الجماعة الثلاثية : ١ مع

٢ – ١ مع ٣ – ٢ مع ٣. وأما من حيث « إمكانية » العلاقات المتبادلة للجماعة الثلاثية فتوجد ستة سبل ممكنة :

١ مع ٢ – ١ مع ٣ – ٢ مع ٣ – ١ مع (٢و٣) – ٢ مع (١و٢) – ٣ مع (١و٢)

وفى حالة جماعة رباعية ترتفع « إمكانية » العلاقات المتبادلة إلى خمسة وعشرين علاقة ممكنه :

١ مع ٢ – ١ مع ٣ – ١ مع ٤

٢ مع ٣ – ٢ مع ٤ – ٣ مع ٤

١ مع (٢و٣) – ١ مع (٣و٤) – ١ مع (٢و٤)

٢ مع (٣و٤) – ٢ مع (١و٣) – ٢ مع (١و٤)

٣ مع (١و٢) – ٣ مع (٢و٤) – ٣ مع (١و٤)

٤ مع (١و٢) – ٤ مع (٢و٣) – ٤ مع (١و٣)

١ مع (٢و٣و٤) – ٢ مع (١و٣و٤) – ٣ مع (١و٢و٤) –
٤ مع (١و٢و٣)

(١و٢) مع (٣و٤) – (١و٣) مع (٢و٤) – (١و٤) مع (٢و٣)

والتعقد الواقعى ، بمعنى ما يتحقق من التعقدات الممكنه ، يتوقف على جملة عوامل : منها طبيعة الجماعه ونوع القيادة والجو الاجتماعى ... الخ . وبديهى أن العلاقات القائمة قد تعين أو تعرقل من قيام بعض العلاقات الممكنة الأخر . ويتضح ذلك بالنظر إلى جماعة ثلاثية تتكون من فتاتين عمر كل منهما ١٢ عاما ومن فتاة ثالثة عمرها تسعة أعوام . فنى الحالة الاولى

يعين إتفاق العمر على تجمع الأولى مع الثانية ، ويعرقل من تجمع إحداهما بالثالثة . ومن ثم تبقى منعزلة .

ومن الواضح أنه فى حالة جماعه كبيرة ، كالحزب السياسى مثلا ، نجد قلة قليلة من العلاقات تخرج إلى حيز الواقع ، وذلك من بين الكثير من العلاقات الممكنه . أما فيما يتصل بما لحجم الجماعه من أثر على الناحيه الكيفيه للجماعه ، فحسبنا أن نذكر ، كمثال ، العائلة ذات الطفل الوحيد . فعلاقة هذا الطفل بوالديه تزداد زيادة كبيرة ، وتتخذ طابعا خاصا فيصعب الفطام ، ويزداد ضغط القيم الاجتماعيه والخلقيه على الطفل ، ويضيق مجال حريته بوجه عام .

وتتضح الأوجه الثلاثه الهامه لبنيه الجماعه بدراستنا لدور الفرد، ونشأة الجماعات المندرجه ، وما يحدث داخل المنظمه الاجتماعيه .

ا — دور الفرد :

لكل فرد دور role يضطلع به ، كما أن له وضعاً status خاصاً فى الجماعة ، سواء تحدد ذلك بصورة شكلية معينة أم لم يتحدد . فإذا نظرنا إلى السلوك العيانى concrete لفرد ما ، لوجدنا أنه يتوقف على شخصية هذا الفرد، وعلى الدور الذى يضطلع به فى الجماعة . وحسبما تكون شخصيته تكون طريقته الخاصة فى اضطلاعه بدوره . وكلما كانت الجماعة، فى ممارستها لنشاطها تغلب عليها الشكلية ، تحدد السلوك الفردى عن طريق الدور أكثر من تحدده عن طريق الشخصية ، بينما تترفع الشخصية إلى المكانة الأولى بين العوامل المحددة للسلوك حين تمارس الجماعة نشاطها على نحو تلقائى . وفى هذا ما يكشف لنا عن نسبية التفرقة بين الجماعة النفسية والمنظمة الاجتماعية . فالمنظمة الاجتماعية، وإن بلغت من الشكلية حد الجمود ، فإنها تترك مع

ذلك هامشا للفروق الفردية . إذ لا يستطيع شخصان أن يضطلعا بدور ما بنفس الطريقة . هذا ، والوجه الشكلى لجماعة ما لا يمثل دائماً واقع الأمر وحقيقته فى الجماعة . فكثيراً ما يكون الرئيس الرسمى للجماعة مجرد «صورة» بينما تضطلع شخصية ثانوية من الناحية الرسمية بالقيادة الفعلية . وعلى الرغم من عظم المهمة التى تضطلع بها الشخصية فى تحديدها للسلوك داخل الجماعة النفسية ، فإن النماذج الثقافية للسلوك تحظى مع ذلك بمكانة لا يستهان بها فى تحديدها للسلوك داخل الجماعة . وباختصار ، فشخصية الفرد ودوره يحددان معا سلوكه العيانى .

ب ــ نشأة الجماعة المندرجة داخل الجماعة :

يتمخض عدم التجانس فى الجماعة عن نشأة الجماعات المندرجة. ويضطرد الأمر حتى نصل إلى الجماعة المندرجة الثنائية. وبديهى أن هذا التشعب الذى يتم داخل الجماعة يتوقف إلى حد بعيد على العامل الانفعالى المتصل بالحب والتعاطف، أو بالكره والتنافر . وإننا حين ننظر إلى الجماعة المندرجة كوحدة نجد لها الكثير من المظاهر الخاصة التى تطبع الجماعة ،وإن الافراد المنتمين إلى جماعة مندرجة ينظرون إلى الأفراد المنتمين إلى جماعة مندرجة أخرى ضمن الجماعة بحسبانهم خوارج غرباء out- group ، كما هو شأن ابنى العم بالنسبة إلى الاخوين ، فهما خارجان عنهما ، وإن انتسبا معهما إلى نفس العائلة . وبديهى أن تكون الأفعال المتبادلة أشد كثافة وغزارة داخل الجماعة المندرجه عنها داخل الجماعه ، مما ايتضح لنا خاصة بالنظر إلى الجماعة المندرجة الثنائية . وكذلك نجد أن الصلات فيما بين الجماعات المندرجة تتشابه مع هذه التى نجدها بين الجماعات ، أفقية كانت هذه الصلات أم رأسية .

حـ ــ المنظمة الاجتماعية :

ثمة مستويات مختلفة للتحليل منها مستوى مجتمع الأمة، ومستوى المنظمات

الاجتماعية . والصلات بين هذه المنظمات قد تكون رأسية ، كما هو الشأن بين الجيش والدوله ، وقد تكون أفقية كما هو الحال بين النوادى الرياضية. وهناك بالإضافة إلى المستوى بين السابقين مستوى السلوك الفردى .فالفرد يشترك فى جماعات ومنظمات اجتماعية مختلفة . وهذه المشاركة أو الانخراط فى جماعات عديدة قد يتسبب فى نشأة الصراع الذى يحتدم بقدر ما تضاعف وتعدد هذه الجماعات والمنظمات من أهدافها .

ممارسة الجماعة لنشاطها :

ثمة مسائل ثلاث تندرج تحت هذا العنوان : وهى حاجات الجماعة ، وإيديولوجيتها ، ووحدة طرائق السلوك .

ا ـ حاجات الجماعة :

نلاحظ فيما يتصل بحاجات الجماعة أنها وثيقة الصلة بنشأتها . فلكى تنشأ جماعة ما لابد لذلك من قيام حاجات تتطلب الإرضاء . فنشأة الجماعة وبقاؤها يعتمدان ويتوقفان على هذه الحاجات . وطبيعى أن يتغير إرضاء هذه الحاجات تبعاً لطبيعة الانخراط فى الجماعة ، بمعنى ما إذا كان هذا الانخراط قد تم عن طواعيه ورغبة أم عن قسر وإجبار .

وإنه لمن المهم أن نميز بين الحاجات الظاهرية والحاجات الحقة . فكثيراً ما تكون الوظائف التى تعلن عنها أو تصرح بها الجماعة مخالفة لحاجاتها ووظائفها الحقيقية التى تضمرها ولا تكشف عنها . هذا إلى أن حاجات الجماعة فى الماضى قد تختلف عن حاجاتها فى الحاضر نتيجة للتطور ، فتتغير حاجات الأفراد أو تظهر حاجات جديدة للجماعة من حيث هى جماعة ، أو تنشأ حاجات نتيجة لصلات الجماعة . وهناك بعض الجماعات التى لا ترضى حاجة أفرادها بدرجة متساوية ، فتضحى بحاجات الأغلبية فى

سبيل إرضاء حاجات الأقلية المسيطرة . هذا إلى ضرورة التميز بين الحاجات الأساسية للجماعة وبين حاجاتها الثانوية . فالجماعة ترضى فيما ترضى حاجة الأفراد إلى السيطرة والإنتساب ، فضلا عن تطوير الشخصية عن طريق التطبيع الاجتماعى ، مما يحدو بالأفراد إلى التمسك بالجماعه والحرص على بقائهـا ، مما يلاحظ خاصة فى جماعات الشباب . ومن الحاجات الهامة التى ترضيها الجماعة عند الأفراد الولاء . ففى الجماعة الواحدة يساهم الأفراد فى النشاط بدرجات مختلفة ، الأمر الذى يستتبع عند الفرد الواحد احتلافاً فى درجة مساهمته فى الجماعات المختلفة إلى حد التعارض . وكلما ازداد عدد الحاجات التى ترضيها الجماعة ، عظم حظ الجماعة من الاستقرار : مثال ذلك الأسرة التى تحظى باستقرار قل أن يتوافر لغيرها من الجماعات ، وذلك لأنها تتيح إرضاء أكبر عدد ممكن من الحاجات الفردية .

وإذا نظرنا إلى العوامل المشتته للجماعة لوجدنا من أهمهـا التخصص المسرف فى الوظائف ، وفشل الجماعه فى إرضائها لحاجات أفرادها . بينما نجد من أهم العوامل الموحدة للجماعة رغبة القادة فى مضاعفة وظائف الجماعة ، ورغبـة الفرد فى تجنب الصراع الناشىء عن إنتسابه إلى جماعات مختلفة ، ومن ثم ينصرف بكيانه إلى جماعة واحدة، يجعل منها النواة العاطفية لحياته الإجتماعيه . وغنى عن البيان ألا نغفل أن الجماعات بالنسبة للقادة تعد وسيلة للتعبير عن شخصياتهم ، وتحقيق إمكانياتهم إلى غير ذلك من الحاجات .

ب — إيديولوجية الجماعة :

وهى تمثل خاصية من أهم خصائص الجماعه . ويذهب البعض إلى أن هذه الإيديولوجيه، من حيث هى جهاز أفكار الجماعه ومعتقداتها ، ثانويه فى أهميتها . فهى لا تعدو بالنسبه إليهم أن تكون ثبتاً أو « قائمة » رسمية بالأفكار

التى تهدف إلى تبرير الحاجات الحقيقية للجماعة ، والتى ترعى مصالح القلة من القاده الرأسماليين . وليس من شك فى صحة هذا الدور التبريرى للمعتقدات. ولكن هذا وحده لا يكفى لتفسير أيديولوجية الجماعة من حيث هى ظاهرة اجتماعية. فإيديولوجية الجماعة تبدو وكأنها تضطلع بصياغة السلوك وتشكيله، من حيث أنها تضفى عليه انتظامه البنيوى الخاص ، الأمر الذى يتضح فى سبل الإرضاء الخاصة ببعض الحاجات المعينة ، كما أنها تضطلع بخلق حاجات وتوترت جديدة فى الجماعة . ويصدق هذا على الجماعة النفسية صداقةعلى المنظمة الاجتماعية .

وإذا تأملنا الأسباب التى يرجع اليها انتظام هذه الإيديولوجية لوجدنا أن الأفراد إنما تجتمع « لاتفاقها » فى الحاجات ، وأن انتفاقهم والتآمهم هذا ضمن جماعة واحدة ليعدهم ويهيئهم لوحدة الإيديولوجية . وطبيعى أن هذه الوحدة الإيديولوجية تعظم أهميتها كلما كان الانخراط فى الجماعة عن اختيار ورغبة. وينبغى أن نميز هنا بين الرائد الزعيم الذى هو بمثابة الرمز الحى لإيديولوجية الجماعة وبين الرائد الخبير القادر على إدارة الجماعة من حيث هى وحدة إنتاجية . فى أغلب الحالات يتم اختيار الرئيس فى الجماعة لما له من فاعلية اجتماعية ، دون ما نظر الى مقدرته الفنية .

وليس من شك فى أن حياة الجماعة تعد فى ذاتها حافزا إلى وحدة الإيديولوجية . فتنافس الجماعة مع غيرها ،وما يتطلبه ذلك من دعاية خارجية وداخلية يبلغ أحيانا حد الغرس العقيدى endoctrination .ومهما يكن من أمر ، فأفراد الجماعة الواحدة يميلون إلى الاتجاه فى أحكامهم وجهة واحدة . ويتفق هذا مع نظرية الجشطلت ، فيما ذهبت إليه من أن الاجزاء المتشابهة تميل دائما إلى أن تتحد فى كل يعمل بدوره على إدماجها والزياده

من تشابهها ، مما يعرف بقانون « الكل » . وإن الصلة الوثيقة التى تربط الإيديولوجية ببنية الجماعة وحاجاتها وممارستها لنشاطها لتستتبع مقاومة الجماعة لكل تغير يطرأ عليها .

ومن عوامل المقاومة تجاه التغير، نجد أولا أثر الإيديولوجية فى إدماج الأفراد وطبعهم بطابع بعينه . كما نجد حرص الجماعة على إيديولوجيتها أمام التغير الذى يطرأ على محيطها الاجتماعى . ويرجع هذا القصور الذاتى إلى صعوبة تناقل الآراء وتبادلها فيما بين الأفراد داخل المنطقة الاجتماعية . فحين يتطور فرد من الأفراد ، فإنه لا يجرؤ على المجاهرة بآرائه أمام الآخرين اعتقادا منه بإخلاصهم وتمسكهم بالعقيدة القديمه . هذا إلى ما للجماعة من سلطة الجزاء . فحتى حين تتطور أفكار الأفراد جميعا كل على حدته فمن الممكن عندها ألا يفضى الواحد مع ذلك برأيه إلى الآخر ، خشية الجزاء أو الطرد . أضف إلى هذا كله ما يسمى بوهم الأنظمة الاجتماعية الراسخة وهو من الخصائص المميزة لإيديولوجيات الجماعات . ويذهب هذا الوهم إلى أن الجماعة حقيقة متعالية transcendent reality ، أى ذات واقعية متعالية بالنسبة إلى واقعيتها المادية والاجتماعية التى تتبدى خلالها الجماعة على نحو عيانى . ويرجع هذا الوهم إلى إدراكنا للجماعة على أنها تعلو على الفرد ، وإلى امتلاك الجماعة ، كشخص معنوى ، لأملاك وعقارات خاصة . هذا إلى توحد الفرد مع الجماعة ، وما يستشعره من تعلق بالمساهمة فيها .

حـ — وحدة طرائق السلوك:

ونعنى بذلك النماذج الشائعة والمشتركة بين أفراد الجماعة . وثمة أضرب ثلاثة من النماذج : طرائق سلوك عامة فى نطاق المسطح الثقافى كله ، كالآداب

العامة فى المجتمع الإسلامى مثلا ؛ وطرائق سلوك خاصة بالجماعة ،كالآداب الخاصة بالسفينة مثلا ؛ وطرائق سلوك خاصة تختلف وتتميز وفقا للأدوار التى يضطلع بها الأفراد فى الجماعة .

ويميز بعض البحاث بين أنماط سلوك خاصة بالمراسيم ، وبين أنماط السلوك الخاصة بالتكنيكات . ولكن صعوبة هذا التمييز واضحة . فلو أخذنا الضحايا البشرية التى تقدم عند بعض القبائل فى موسم البذر كمثال ، لكان ذلك من أنماط السلوك الخاصة بالمراسيم ، وذلك من وجهة نظر الأنثروبولوجيا ، بينما هى تكنيك بالنسبة لأفراد القبيلة . وإن الكثير من أنماط السلوك الخاصة بالتكنيكات ، حتى فى مجتمعنا الحديث ، تميل إلى التجمد ، وإلى أن تصبح بالتالى أنماط سلوك خاصة بالمراسيم . وكثيراً ما ترجع وحدة طرائق السلوك الخاصة بالجماعة إلى وحدة الأهداف . فقد غدا الإنتاج إنتاجا حاشدا مما يتحتم معه تقنين كل حركة من الحركات الجسمية . وكلما غدت الحضارة تكنيكية ، تحتم توحيد طرائق السلوك فى نمط بعينه . هذا إلى أن لكل جماعة معارف تكنيكية خاصة بها ، بالإضافة إلى ما تبتدعه من طرائق خاصة تعمل على نشرها فيما بينها . وكذلك لا ينبغى أن نغفل ما لوحدة المعدات والعدد من أهمية ، وما للتطابق من أثر فى اتباع أفراد الجماعة لطرائق سلوكية بعينها . وعلى ذلك فالجماعة تعد عامل توحيد وتنميط من جانب ، وإن كانت تعد من جانب آخر عامل تفريق وتشتيت .

دينامية الجماعة

وهى صيغة اقترحها « ليفين » Lewin عام ١٩٤٥ ليدل بها على التغيرات التى تطرأ داخل الجماعة .

العوامل الداخلية للتغير :

وتتضح هـذه التغيرات إبان نشأة الجماعة وخـلال فترة إعادة تشكيلها . فهذه الفترات فترات عدم اتزان داخلي ، يتبدى فى الصراع بين الأفراد ، أو بين الجماعات المندرجة ، أو بين الأفراد والجماعات المندرجة . فقد يأخذ عدم الاتزان صورة تنافس بين الأفراد ، أو بين الجماعات المندرجة ، أو صورة صراع بين القادة والأفراد ، أو صراع حول الاختصاصات . وقد يأخـــذ شكل الاختلاف فى أحكام الأفراد تجاه إيديولوجية الجماعة وأهدافها ووسائل تحقيق هذه الأهداف . وقد يبرز الاختلاف إثر ظهور حاجات جديدة .

وينظر بعض البحاث إلى العوامل الأخيرة بحسبانها عوامل خارجية ، مع أنها داخلية ، تنحصر فى توترات تنبعث من داخل الجماعة . أما سبيل الجماعة لإزالة التوتر فهو إحداث التغير . وثمة صور مختلفة يتخذها التغير : منها طرد العناصر المشاغبة ، أو تبـديل الجماعات المندرجة ، أو استبدال القائد ، أو تعديل إيديولوجية الجماعة ، أو اتخاذ الجماعة لكبش فداء وتحميله مسئولية الفشل ، أو قد تقوم الجماعة بهجمة على الخارج . وقد يأخد التغير صورة شاملة فتندثر الجماعة . وتخضع الجماعة لقوى رابطة وقوى مفككة . فلو استطعنا أن نتبين النسبة القائمة بين هذه القوى لاستطعنا الحكم على درجة استقرار الجماعة . وتجد القوى الرابطة ما يسندها فى وحـــدة الحاجات والأهداف ، وفى الاعتقاد الراسخ بأن هذه الأهداف لا يمكن أن تتحقق بغير الجماعة . هذا إلى جانب الصلات العاطفية ، وإرضاء حاجة الافراد ، وإلى نشأة اتجاه دفاعي خاص بالجماعة من حيث هى جماعة .

أما القوى المفككة فتنحصر ، أو تكاد ، فيما يطرأ على قوى الترابط من ضعف .

العوامل الخارجية للتغير :

وتنحصر فى تغير البيئة أو تغير الأفراد أو التغير الشخصى للأفراد . أما عن تغيرات البيئة فقد تكون تغيرات اقتصادية ،كما بينت الدراسة التى اضطلع بها « لازار سفيلد » Lazarsfield على المتعطلين . وتكشف هذه الدراسة عما للأزمات الاقتصادية من أثر على الجماعة بحيث تميل إلى الانكماش، مما يقلل من صلاتها بالعالم الخارجى .ومن عوامل البيئة الخارجية ما يقع على الجماعة من هجمات وتهديدات قد تنتهى إلى إزدياد ترابطها ، وقد تنتهى فى بعض الحالات باندثار الجماعة . أما فيما يتصل بتغير الأفراد كما هو الشأن عند الوفاة أو الولادة فى الأسرة ، فنجد أن هذا التغير يعظم أثره فى الجماعة النفسية عنه فى المنظمة الاجتماعية حيث تتضاءل أهمية الشخصية إلى جانب أهمية الدور ومن هنا نرى استقرار المنظمة الاجتماعيه على الرغم من تغير الكثير من أفرادها ، بينما تنهار الأسرة غالبا بموت عائلها . أما التغير الشخصى للأفراد فإنه يرجع إلى تطور الفرد ، من حيث هو تقدم فى السن والنضج ، ومن حيث هو فرصة لتعدد التجارب والتعلم . ومهما يكن فإن حساسية الجماعة ومقاومتها تجاه العوامل الخارجية تتوقف على مدى ما تتمتع به من مرونة أو تصلب .فحين يحسن انتظام الجماعة تعظم مقاومتها . وقد كشفت تجارب « فرنش » French عام ١٩٤٤ عن صحة ذلك . فقد قارن استجابات الجماعة المنتظمة وغير المنتظمة تجاه الإحباط والخوف ، ووجد أن الجماعة المنتظمة أكثر حساسية للإحباط وأكثر ميلا إلى الاستجابة العدائية ، ولكنها أكثر تجانسا فى استجابتها . كما وجد

أن أفرادها ينفعلون على نحو أعظم بعضهم بالبعض الآخر . هـــذا إلى ما لاحظه من نشأة اتجاه دفاعى فى هذه الجماعة المنتظمة . ولـكن على النقيض من ذلك ما نجده حين تبلغ الجماعة من الانتظام جد التصلب . فإنها تغـدو هشة سهلة التصدع . فالتصلب عامل تفكك بخلاف المرونه أو القدرة على التـكيف التى تزيد عن مقاومة الجماعة . وهذا ما يذهب إليه « سلافسون » Slavson حين يبين « أن الجماعة تستطيع بما لها من مرونة أن تعادل ما يطرأ عليها من توترات » .

الفصل الخامس

(تابع المستوى الثانى)

الروح المعنوية للجماعة
وظاهرة القيادة

تعريف الروح المعنوية :

يمكن تعريف الروح المعنوية من زوايا مختلفة . فكثيرا ما تستخدم للدلالة على ارتفاع « المعنويات » أو هبوطها . والروح المعنوية هكذا إنما ينظر إليها بحسبانها مرادفة « للجو الاجتماعى » أو المحيط المعنوى . وواضح أن هذه التعريفات خلوة من التحدد . وعلى ذلك فليس من الغريب أن ينصرف « كريش وكرتشفيلد » عن تعريف الروح المعنوية مقتصرين فحسب على دراسة معاييرها . أما « موكور » Maucorps فيقدم فى كتابه عن « سيكلوجية الحركات الاجتماعية » تعريفا للروح المعنوية ، إذ يصفها بأنها « إرادة يدعمها العقل لبلوغ هدف مشترك » . وواضح أن هذا التعريف يغالى فيما ينسبه للعقل من دور ، هذا إلى اتجاهه الإرادى المسرف الذى يذكرنا بإرادة الحياة عند « شوبنهور » ، بل وبالإرادة على العموم عند أنصار المذهب الإرادى . ويعطى « هاريمان » Harriman من جانبه الروح المعنوية تعريفا يبرز فيه الناحية الانفعالية . فالروح المعنوية تبعا له « هى شعور انفعالى أو قل إخلاص حماسى تجاه ما تقدم عليه الجماعة من أعمال » .

ولعل خير تعريف هو ما نجده فى معجم « وارين » Warren ، وإن حرص كسابقيه على تقديم الوجهين الانفعالى والمعيارى للظاهرة . فالروح

المعنوية عنده «هي إتجاه قوامه الثقة والمثابرة فى العمل والتمسك بمثل الجماعة». والروح المعنوية تبعا لهذه النظرية «تعد مرادفة لروح الفريق team». بينما يرى لاجاش Lagache أن الترادف، بالمعنى الدقيق للكلمة لا يتوفر فى هذين المصطلحين. «فالروح المعنوية» أعظم حظاً من الانفعالية، بينما تشير روح الفريق team أكثر ما تشير إلى الانتظام الاجتماعي.

تقدير الروح المعنوية وتقييمها :

تتبدى الخصائص المميزة للروح المعنوية لجماعة ما عن طريق أعراض ظاهرة واضحة، وأخرى يصعب العثور عليها. ويرى «كريش» و «كرتشفيلد» أن الأعراض التى تكشف عن ارتفاع الروح المعنوية وانخفاضها تنحصر فى التماسك الاجتماعي والشروط اللازمة لتحقيق هذا التماسك. فتماسك الجماعة يشير إلى إرتفاع الروح المعنوية، سيما حين يكون الفضل فى هذا التماسك راجعاً إلى عوامل داخلية أكثر مما يرجع إلى عوامل خارجية. ويتصل بهذا التماسك الجماعى ما يسمى فى العادة بخرافة الجماعة، أو قل بوهم الأنظمة الاجتماعية الراسخة. وهذا الوهم كما رأينا هو خاصة من الخصائص السائدة بين معتقدات الجماعة. وفى الحالة التى ينعدم فيها هذا الوهم أو هذه الخرافة فى الجماعة نجد الشك الذى يلبس ثوب النقد الهدام. وبديهى أن اتفاق الهدف بين أفراد الجماعة يشير إلى تماسك هذه الجماعة وبالتالى إلى ارتفاع روحها المعنوية : فإن لم يتحقق هذا الاتفاق فى الهدف نشأ الصراع بين الأفراد فيما بينهم أو فيما بينهم وبين الجماعة. ومع ذلك فإن القدرة على إنهاء الصراع، عن طريق التكيف الفردى أو تكيف الأفراد فيما بينهم، ترمز إلى ارتفاع الروح المعنويه.

وبالإضافة الى ما سبق من عوامل. فهنالك موقف الأفراد من الجماعه كعامل من عوامل التماسك وإعلاء الروح المعنوية. فالرغبة فى استمرار

الجماعة ، والنظر إليها كقيمة إيجابية ، كلاهما يستند إلى تطابق الفرد مع جماعته ، وإلى ربط حاجاته وأهدافه بحاجاتها وأهدافها . ومثل هذا الموقف ينطوى على إيجابية اتجاه الأفراد نحو قادة الجماعة .وعلى النقيض من هذا كله نجد انخفاض الروح المعنوية حين تميل الجماعة إلى التفكك ، فلا تتحد أهدافها، ولا يتطابق أفرادها . ومعنى هـــذا أن الجماعات التى تتشابه تماما من حيث الحجم والوظيفة لا تنعم بالضرورة بنفس الدرجة من التماسك .

وقد اضطلعت « جننجز » Jennings سنة ١٩٤٧ بدراسة سوسيومترية لسربين من أسراب الطيران الأمريكى يتشابهان من حيث البنية ، إذ يتكون كل سرب من ١٧ عضوا وضابطى قيادة وتنفيذ . وطلبت « جننجز » إلى كل عضو من أعضاء السرب أن يعين أسماء الأفراد الذين يرغب فى الطيران معهم وأسماء الذين لا يرغب فى الطيران معهم . وقد تم ذلك بطريقة سرية لا تسمح بتعرف الإجابات الصادرة عن الشخص وكانت . النتيجة كما يلى :

فيما يتعلق بإيجابية اتجاهات الأفراد نحو ضابط القيادة نجد ٨ اتجاهات إيجابية فى السرب (ا) مقابل صفر فى السرب (ب) .

بينما نجد الأرقام فيما يتصل بضابط التنفيذ كما يلى :

٦ إجابات إيجابية فى السرب (ا) وصفر إجابة إيجابية فى السرب (ب) بالإضافة إلى ٩ إجابات سلبية (أى عدم رغبة فى الطيران معه) .

وفيما يتصل بوجود الجماعات المندرجة أو (الشلل) التى تتميز بالإعجاب المتبادل والتجاوب العاطفى فهى منعدمة فى السرب (ا) بينما توجد اثنتان فى السرب (ب) .

وأما فيما يتعلق بالاختيار خارج الجماعة فهو منعدم فى السرب (ا) بل

وتوجد ٩ حالات من رفض الأفراد للعمل خارج الجماعة ، بينما نجد فى السرب (ب) ٤ حالات اختيار للعمل خارج الجماعة مقابل حالتين من الرفض . وتعيننا بغير شك مثل هذه البيانات التى تمخضت عنها الدراسة السوسيومترية على أن تتبين فى شىء من الدقة الروح المعنوية للجماعة . ومع ذلك فكثير من أوجه هذه الظاهرة لا يمكن أن يتضح عن طريق هذا المنهج السوسيومترى، فثمة علامات ودلائل مضلله فى الحكم على الروح المعنوية للجماعة منها :

١ ـ النظام :

فالنظام غالبا ما ينظر إليه كدليل على ارتفاع الروح المعنوية . ومع ذلك فهو لا يعدو فى كثير من الحالات أن يكون نتاجا لضغط خارجى .

٢ ـ إنتاج الجماعة :

فإنتاج الجماعة قد يكون أيضا من العلامات المضللة ، الأمر الذى يتضح بالنظر إلى ارتفاع الإنتاج الألمانى قبيل نهاية الحرب العالمية الثانية رغم انخفاض الروح المعنوية .

٣ ـ قيام التوتر بين الأشخاص :

فهو لا يدل بالضرورة على ضعف الروح المعنوية للجماعة . وهو إن دل على انخفاضها حين ينشأ بين الأفراد والقادة ، وحين ينصب على الحاجات والأهداف ، فإن هذا التوتر كثيرا ما يشير إلى الخصب والازدهار حين يتخذ صورة النقد الإنشائى ، وحين ينصب فحسب على الوسائل المؤدية للهدف . ويمكن أن ندلل على ذلك بالإشارة إلى الدراسة الشهيرة التى قام بها « ليفين » و « ليبيت » و « هوايت » لتبين أثر الجو الاجتماعى على

السلوك العدوانى للأفراد . فقد كشفت التجربة فيما كشفت عن نزعة عدائية معتدلة فى الجماعة الديمقراطية . وتعظم هذه النزعة فى الجماعة الفوضوية ، بينما تتضاءل أو تعظم فى الجماعات الأوتوقراطية .

ومعنى هذا أن ندرة السلوك العدائى ومايلحق بها من الأعراض الصريحة للتوتر فى الجماعة الأوتوقراطية لاتعبر بحال عن ارتفاع الروح المعنوية فى هذه الجماعة ، وإنما تعبر فحسب عما هم عليه من خضوع واستسلام .

العوامل المحددة للروح المعنوية

نستطيع أن نميز بين ضربين من المعطيات : معطيات تتصل ببيئة الجماعة من حيث هى وحدة كلية ، ومعطيات تتصل بالأفراد من حيث هم العناصر المكونة للجماعة . وليس مَن شك فى أن تفهم الروح المعنوية للجماعة يتوقف كثيرا على فهم الروح المعنوية عند أفرادها . ولكن الفهم الكامل يتطلب الإلمام بالجماعة من حيث هى انتظام كلى ، والتعرف على مايتم فيها من التفاعل المتبادل بين عوامل الانفعالية والمعرفية :

١ — ضرورة الدافع الإيجابى للروح المعنوية العالية :

ونعنى بذلك الهدف الإيجابى الإنشائى فى معارضته للهدف السلبى ، الذى يقتصر على دفع الهجمات الخارجية وإزالة التوترات الداخلية . فلئن كان للدافع السلبى أهميته فهو لايكفى مع ذلك لدعم الروح المعنوية ، إذ لابد لذلك من دافع إيجابى . وفى هــــذا ما يرينا الشبه القائم بين الجماعة كوحدة والشخصية الفردية كوحدة . فالفرد لايقف فى سلوكه عند انهاء التوتر — اللهم أن يكون غير مكتمل أو متعبا أو خاضعا لظروف مقيدة . أما

فيما عـدا ذلك، فقد أبان « جولد يشتين » أن أهم ما يطبع السلوك الإنسانى ينحصر فى قدرته على الخلق والإبداع كوسيلة لتحقيق إمكانياته .

٢ ــ ضرورة إرضاء الحاجات الثانوية عند الأفراد للروح المعنوية العالية

ونعنى بذلك حاجة الفرد إلى المشاركة فى نشاط الجماعة ، وحاجته إلى التعبير عن تلقائياته ، واعتراف الغير به ، وتقديرهم له ، فإن عدم إرضاء هذه الحاجات يعد بمثابة عامل سلبي لمعنوية الجماعة. أما إرضاء الحاجات الأساسية أمر بديهى .

٣ ــ ضرورة الشعور باضطراد التقدم نحو الهدف للروح المعنوية العالية

فـكلما كان الأفراد على علم بالخطوات التى تحققها الجماعـة ، ازداد بذلهم للجهد ودعمهم له ، وازداد حشد الطاقة إلى درجة يصعب تخطيها .

٤ ــ ضرورة تناسب مستوى الطموح مع مستوى النجاح للروح المعنوية العالية

فلقد أثبتت تجارب «ليفين» و «تمارادمبو» Lewin & Tamara-Dembo أن النجاح يرفع مستوى الطموح ، بينما يخفضه الفشل أو يزيد منـه على نحو خيالى مسرف . ويعنى هذا بالنسبة إلى الجماعة إمكانية التعاون بين الأفراد عندما يكون الهدف ملائما ، لا يسرف فى يسره ، ولا يبعد عن الإمكانيات الحاضرة للجماعة ، ولا عن المستوى الذى بلغته من قبل . فإن لم يتوفر ذلك تعذر التعاون ، واستحال وضع خطة تفصيلية للعمل .

٥ ــ ضرورة اتضاح المنظور الزمنى عند الأفراد للروح المعنوية العالية:

ونعنى بالمنظور الزمنى ما تحـدده الجماعة لنفسها من مكانة فى حاضرها بالنسبة إلى ماضيها ومستقبلها . فثمة صلة وثيقة بين الروح المعنوية للجماعة ومدى ما يعلمه الأفراد عن نشاطها المتعلق بأهدافها الأساسية. فأهمية العوامل

المعرفية لايمكن أن تجحد بالنسبة للروح المعنوية بحيث ترتفع هذه كلما عظم حظ الأفراد من المعرفة بفعال الجماعة .هذا إلى ماللعوامل المعرفية من أثر على شعور الأفراد بالأمن وارتفاع معنوياتهم بالتالى . ولقد كشفت تجربة «بافلاس» Bavlas و«ليفين» Lewin عام ١٩٤٢ عن الصلة الوثيقة بين جهل الأفراد بالنشاط المقبل للجماعة وانخفاض الروح المعنوية .

٦ — ضرورة المساواة بين الأفراد فى الغنم والغرم للروح المعنوية العالية :

فإن عدم المساواة بين الأفراد من حيث التضحيات والمنافع تهوى بالروح المعنوية إلى الحضيض ، بل وتعرض الجماعة إلى التفكك . ومن هنا نجد استخدام الدعاية لهذا الأمر ، إذ تسعى به للتفرقة بين الطبقات المختلفة للدولة المعادية.

٧ — ضرورة بعض المشاعر الانفعالية للروح المعنوية العالية :

فالشعور بالتضامن مثلا عظيم الأهمية ؛ إذ تقوى الإيديولوجية بقدر ما تكون مشتركة بين الأفراد .وعندها يتحدون فينتج عن هذا الاتحاد تضامنهم. وليس من شك فى أن الشعور بالتضامن يزيد من مقاومة الجماعة للمواقف الإحباطية ، كما يتضح إبان الأزمات التى تنزل ببعض البلدان ، وفى الوحدات العسكرية أثناء محاصرة العدو لها .

وثمة شعور انفعالى آخر يتصل بالتضامن ، ويعمل على تدعيمه بقدر ما يعبر عنه ، ونعنى به شعور التطابق بين الفرد والجماعة . فكلما تطابق الفرد مع جماعته ارتفعت الروح المعنوية فيها حتى يأتى الوقت الذى تصبح فيه الجماعة بنيانا واحدا . (قصه الظمآن فى الحروب الاسلامية) ونعنى بالتطابق اتجاه الفرد الذى يجعله يستشعر الخصائص المميزة للجماعة وكأنها خصائصه هو . ولا يتم ذلك عن شعور بالملكية والتملك للجماعة ، وإنما عن شعور

بالإنتماء إليها والانخراط فيها ضمن ما يسمى « بالنحن » . وليس من شك فى أن التطابق يتوقف كثيرا على إرضاء الحاجات الفردية سيما حين تكون الجماعة حديثة النشأة . ولكن حين يتقدم بها العمر ، وترسخ منها القدم ، فإنها تستحيل إلى قوة هائلة تقتضى من الأفراد ماتريد ، وإن تعارض ذلك مع مصالحهم وحاجاتهم المباشرة . (ومن هنا « تغنى الدعاية عن الزبد » .) وثمة ترابط إيجابى بين المنظور الزمنى وبين التطابق مع الجماعة . وقد وضح ذلك فى ألمانيا عقب تولى هتلر للحكم . فقد اختلف سلوك اليهود من الصهيونيين عن سلوك اليهود من غير الصهيونيين ، إذ استطاع الأوائل أن يقاوموا اليأس بفضل ما كانوا يستشعرونه من تطابق تام مع جماعة الصهيونيين .

ويمكن تسهيل التطابق عادة بوسائل مختلفة ، منها توحيد الهدف وإيضاح البنية المعرفية ، من تحديد اسم وعلم للجماعة إلى تحديد زى وشعار موحد للأفراد إلى تبشير عقيدى ... الخ . كما يمكن أن ييسر التطابق أيضا بتشجيع الأفراد على المساهمة فى نشاط الجماعة واضطلاع كل بدور خاص .

وباختصار ، فإن العوامل الحاكمة للروح المعنوية تحتل المكانة الأولى فى ثبت العوامل المحددة . أما أثر العوامل السلبية فجد ضئيل . فتضامن الجماعة مثلا يقوى أمام التهديد الخارجى ، ولكن هذا لا يصدق إلا حين يتوفر للجماعة التضامن الداخلى . فإن لم يتوفر ، نجم عن التهديد الخارجى ذعر وتفكك . ومعنى هذا أن الضغط الخارجى يرفع من الروح المعنوية شريطة أن تتوفر فى الجماعة خصائص بنيوية معينة .

أضف إلى هذا ما أبانه « ليپيت » من أن الجماعات المدعمة على أسس إيجابية تقاوم ، أكثر من غيرها ، دواعى التصدع . أما فى الجماعات المدعمة على أسس سلبية فغالبا ما تتكون الجماعات المندرجة ويظهر كبش الفداء .

وبينما تتجه النزعة العدائية فى الجماعة الأولى إلى مصدر الإحباط ذاته ، نجدها فى الجماعة الثانية تنصرف إلى الأعضاء أو إلى جماعات أخرى . (وهذا مايعرف بميكانيزم الإزاحة). يتضح لنا الآن أن التعريفات الحالية للروح المعنوية تسرف فى إلحاحها على الوجه المعيارى ، بمعنى أنها تقتصر على النظرة المقيمة للروح المعنوية من حيث الارتفاع والهبوط . ولعل « لاجاش » هو خير من وفق فى هذا الميدان حيث يقرر بأن الروح المعنوية تشير من حيث مفهومها إلى المشاعر الانفعالية ودوافع الأفراد نحو الجماعة من حيث هى كيان له أهدافه :

أما عن الوسائل الناجعة لدراسة الروح المعنوية لجماعة ما ، فبوسعنا بعد أن نحدد على وجه الدقة إطار البحث ، استخدام الاستخبار ، والسلم القياسى الخاص بالايديولوجية وبالاتجاهات . وبديهى أنه من الضرورى إعادة الكرة باستخدام الوسائل نفسها كلما حانت فترة من الفترات ذات الدلالة فى تطور الجماعة — هذا بالإضافة إلى أهمية القياس السوسيومترى الذى سبقت الإشارة إليه عند الحديث عن دراسة « جننجز » .

ظاهرة القيادة والزعامة فى الجماعة

تعريف القيادة :

تعد ظاهرة القيادة مشكلة ذات أهمية بالغة فى حياة الجماعة . وينبغى أن نميز بين القيادة كأعلى درجة فى انتظام هرمى ، ضمن جهاز اجتماعى مستقر ، وبين قيادة الغير كظاهرة دينامية من ظواهر السيكلوجية الاجتماعية ، أو قل كظاهرة دائبة التغير يصعب الإمساك بها ،من حيث أنها تعكس وتحكم الفعال البينية داخل الجماعة ، فى لحظة معينة من لحظات حياتها . وفى هذا التمييز ما يذكرنا بالتمييز الشائع بين الجماعة النفسية والمنظمة الاجتماعية.فالقائد فى الحالة الأولى هو الزعيم ، ينبثق عن صميم الجماعة، بينما هو قائد يفرض على الجماعة فى الحالة الثانية .

المدخل المبحثى :

تناولت الأبحاث ظاهرة القيادة من زوايا عديدة متباينة. ولكنها أغفلت مع ذلك وجهها العلمى ، فلم تحفل به إلا منذ وقت قصير . ويمكننا أن نتبين ذلك باستعراضنا لمنهجى البحث ، التليد منهما والحديث .

١ — المدخل التقليدى :

وينحصر فى منهج علم النفس الفردى،وقد استخدم لدراسة شخصية القائد. ويستند هذا المدخل إلى تصور منمط فى صميمه ، أى مصنف لطباع الأفراد ضمن نماذج بعينها ، فى غير ما اعتبار لشخصية الفرد الفريدة، فيما يربطها من صلات دينامية بالموقف . وعلى الرغم من وهن هذه النظرة وتعرضها للنقد، فليس من الحكمة أن نطرحها جانبا ، لأنها تضع مع ذلك موضع الاعتبار تباين الأفراد فى اضطلاعهم بقيادة الجماعة.والحق هو أن هذا المنهج يسلم

بقدرة « قبلية » على القيادة ، توجد عند البعض . ومن ثم فهو ينظر إلى القيادة على أنها قسمة شخصية محددة . ويستطيع الملاحظ الخبير بتجارب الحياة أن يتبين أن القيادة لاتستند إلى سمة واحدة ، وإنما تستند إلى جملة من السمات تتغير تبعا لوظائف الجماعة . ويتضح ذلك عنـــد النظر إلى ماتقتضيه الوظائف المختلفة للجماعات ، بل وللجماعة الواحدة ، من قدرات مختلفة . هذا الى مانجده من اضطلاع قدرات مختلفة بنفس الوظائف . ومن ذلك يتضح أن المنهج التقليدى ينطوى على نظرة تعتمد على الأنماط بينما تحرص النظرة السيكلوجية الصميمة على دراسة العلاقات العيانية الملموسة التى تربط الشخص بالموقف . فليس هناك نمط « قبلى » للقائد، ولا وجود بالتالى لقائد أو زعيم قبل أن تتم التجربة . فالقدرة على القيادة تبدى وتكتسب خلال التجربة ، شأنها فى ذلك شأن السباحة . وخلاصة هذا كله أننا نستطيع أن نحتفظ بالتصور التقليدى للقائد ، على أن نفهم منه استقرار نماذج سلوكية معينة ، تنتج عن استعدادات الفرد القبلية وقد شكلتها تجاربه الحية .

٢ – المدخل النفسى – اجتماعى

ويسمى بالمدخل الظاهرياتى أو الفينومنولوجى فموضوع علم النفس الاجتماعى ينصب كما نعلم على دراسة الأفعال البينية بين الفرد والجماعة. وفى هذا ما يكشف عن ظاهرة قيادة الغير كدلالة وخاصية تصف الدور الذى يضطلع به الفرد فى جهاز اجتماعى بعينه . وطبيعى أن تبدو ظاهرة قيادة الغير ضمن هذا الإطار كظاهرة حادثة ، تطرأ فيما يطرأ على الجماعة. ومن هنا عرفها « جيب » بالرجوع إلى هذا الموقف الخاص الذى يوجد فيه شخص أو نفر من الأشخاص على نحو بعينه من البيئة المحيطة ، بحيث يضطلع ذكاؤهم وتضطلع إرادتهم

ومشاعرهم بقيادة الغير، والهيمنه على الغير فى متابعة هدف ما. وعلى أية حال فإن تعريف ظاهرة القيادة يحتم دراستها فى مستوى التجربة الحيـــة والصلات البينية .

سمات القيادة ضمن إطار الصلات البينية :

قيادة الغير ظاهرة من ظواهر الفعال البينية بين الفرد والجماعة . فلا يكفى أن يجتمع الأفراد فى مكان وزمان معينين كيما تكون جماعة. فمثل هذا التجمع لا يعدو مستوى الجمهرة . فلكى تتخذ الجماعة بنية لها ، ينبغى أن يتواجد الأفراد فى موقف مشكل ، يتطلب وسائل مشتركة لبلوغ هدف بعينه . فأثر الدوافع والأهداف واضح لا ينكر فى نظمه لبنية الجماعة. وبالإضافة إلى ذلك فإن القائد يعد شرطا أساسياً لانتظام بنية الجماعة ، إذ هو النواة التى تتيح للأفراد الالتفاف والتمركز حوله. ولا شك أن السمات الشخصية للأفراد تلعب دوراً واضحاً فى القيادة ،إذ يصبح بعض الأشخاص قادة دون سواهم . ولكن المواقف المعينة هى التى تعمل خاصة على إحالة هذه السمات الشخصية ، أو تلك ، إلى خصائص وصفات لدور القائد . ومعنى هذا أن الجماعة بإزاء موقف معين تكشف عن رغبات معينة ،وأن السمات الشخصية للفرد التى تستطيع أن ترضى الحاجات هى وحدها التى يمكن أن تصبح سمات للقائد . يتضح ذلك من « اختبار المواقف » لجيب ، وهو إختبار للقيادة يطبق على جماعة من الأفراد لا يعرف بعضهم بعضاً . نجمع مثلا ٦ أو ٨ أشخاص، ونتركهم وأنفسهم بعد أن نكلفهم بالاضطلاع بمهمة ما ، كمناقشة موضوع أو تنفيذ عمل من الأعمال . ثم نلاحظ سلوكهم. وقد كان الهدف فى الجماعة التى أجرى عليها جيب اختباره ينحصر فى نقل بعض الأدوات من السفح إلى قمة جرف صخرى . فلو وجد الشخص « ا » حلا التف الأفراد حوله كقائد . فإذا تبنى الأفراد فكرة « ا » بعد مناقشتهم

لها ،كان الإنتقال إلى التنفيذ . وعندئذ يستطيع الشخص «ا» أن يستمر فى قيادته بفضل ما أحرزه من إمتياز أو ، يستطيع فرد آخر ، «ب» مثلا، أقدر على القيادة العملية ، أن يحتل مكانه من القيادة . فإذا طرأت مشكلات جديدة فمن الممكن أن يتدخل شخص ثالث فينتزع القياده . وفى هذا ما يكشف عن الدور الذى تضطلع به السمات الشخصية ، اذ لا بد من قدرات مختلفة لانتظام بنية الجماعة . وهذه القدرات المختلفة يمكن أن تتوفر لشخص واحد فيبقى قائدا بصفة مستمرة ،و لكنها توجد فى الغالب عند أفراد مختلفين،ومن هنا يكون تغيير القادة .

ولو نظرنا إلى شخصية القائد فى جملتها لوجدنا ثلاث سمات ذات أهمية قصوى : —

١ — المبادأة فى الصلات الاجتماعية .

٢ — القدرة على التنظيم .

٣ — التشابه من حيث هو مجاراة للجماعة .

ونستطيع القول باختصار بأن الشخص يصبح قائدا ، فى وقت ما ، هو ذلك الشخص الذى يستطيع أن يقدم للجماعة الحل لتوتراتها أو لحاجاتها ودوافعها . ونستطيع أن نتبين هذه السمات الثلاث بالرجوع إلى ملاحظات « ويلتزكى » Wilitzki التى أوردتها « شارلوت بيلر» Charlot Bühler :

ولقد أجريت الملاحظة على جماعه من الأطفال تتراوح أعمارهم بين عامين وعشرة أشهر ، وستة أعوام وسبعة أشهر . فكان عمر القائد أربعة أعوام وعشرة أشهر . واتضح أنه الطفل الذى يبادىء أكثر من غيره فى عقد الصلات مع سائر الأطفال ، هذا إلى مهارته فى التنظيم وتوزيع الوظائف عليهم ، وإلى مجاراته لرغبات الجماعة . ولقد كشفت الملاحظة أيضا عن أن

نفرا من الأطفال يصل إلى القيادة فلا يحتفظ بها غير وقت قصير ، مما يرجع غالبا إلى تمسكهم المسرف بتحقيق رغباتهم الشخصية .

ونذكر فيما يتعلق بالتشابه ، أى مجاراة القائد لجماعته ، أنه لا ينبغى لقائد أن يكون شديد الاختلاف عن أفراد جماعته ، إذ يتحتم عليه أن يشاطر الجماعة حاجاتها وآمالها. وثمة ملاحظة ترجع إلى «هولنجورث» Hollingworth وتتعلق بدراسة طفل عمره عشر سنوات ، منعزل فى فصله عن سائر زملائه. كان هذا الطفل متفوقا تفوقا كبيراً على أقرانه من حيث العمر العقلى . وكانت عزلته بالتالى ترجع إلى هذا الاختلاف . وعندما نقل إلى فصل دراسى أعلى ، وصل بسرعة إلى القيادة ، نظراً لتحقيق التشابه بينه وبين أقرانه من ناحية العمر العقلى . ومن ثم يتضح أنه لا بد من قدر من التشابه بين القائد والأفراد. وفى عزلة العلماء والفلاسفة ما قد يوضح ذلك .

وليس من شك فى أنه يترتب على تغير حاجات الجماعة تغير فى الصفات اللازمة للقائد . وعلى ذلك ، فكثيراً ما يتحتم إبداله . وفى هذا ما يكشف عن طابع التغير الذى يميز ظاهرة القيادة . وبديهى أن تعظم فرصة القائد فى أن يستمر فى القيادة حين تتوافر له قدرات مختلفة .

قيادة الغير وطرائق الضبط الاجتماعى :

ينبغى أن نميز أولا بين قيادة تستند إلى السيطرة ، وأخرى تعتمد على التكامل . فالأولى تتحقق فى حالة قائد لا يقيم وزنا لحاجات الجماعة ، بينما تتحقق الثانية بالعمل والحرص على إرضاء هذه الحاجات وتنطوى التجربة الشهيرة التى أجراها « ليفين وليبيت وهوايت » على ثلاثة أنماط من القيادة: أوتوقراطى ، وديمقراطى ، وفوضوى . ويمكننا بالنظر إلى القادة والمقودين والهدف ، بحسبانهم عناصر مختلفة ، أن نرسم الطوبولوجية الخاصة بالجماعة،

وذلك تبعاً للاتجاه الذى تسلكه القوى النفسية فيها . فالتوتر قد يتجه من القائد والمقودين ، وقد يتجه من المقودين إلى القائد ، وقد يتجه من القائد والمقودين الى الهدف . وبديهى أن جميع هذه التوترات يمكن أن تتواجد معافى جماعة واحدة ، فى صورة ضمنية كامنة على الأقل . ولقد أورد « هيرمادن » ملاحظات طريفة عن مجتمعات الشباب فى ألمانيا قبل تولى هتلر الحكم ، وإنتهى من دراسته إلى ثلاثة أنماط من القادة : التسلطى dominateur والمربى pédagogue والداعية apôtre .

ولقد تبين فيما تبين أن هذه الأنماط تختلف باختلاف الأعمار عند أفراد الجماعة .فالنمط التسلطى يغلب على قادة الجماعات التى تتراوح أعمار أفرادها بين ١٢ــ١٤ سنة ، بينما يغلب نمط المربى على الجماعات التى تتراوح أعمار أفرادها بين ١٤ــ١٦ سنة ، أما نمط الداعية فنجده فى الجماعات التى تزيد أعمار أفرادها على ١٦ سنة وهذه الأنماط المختلفة التى تتتابع فى خروجها إلى حيز الواقع تبعا للعمر ، إنما تترجم عن تطور الاتجاهات الفردية من تمركز حول الذات ، إلى الغيرية ، فالتكامل أو الموضوعية.

وإنه لمن الأهمية بمكان أن نميز بين قيادة الغير من حيث هى زعامة leadership ، وقيادة الغير من حيث هى رئاسة commandement. ففى الحالة الأخيرة تستند الرئاسة فى هيمنتها إلى جهاز منظم راسخ . فسلطة الرئاسة هى التى تحدد للجماعة أهدافها دون ما اعتبار لمشاركة الأفراد .والحق هو أننا لانستطيع أن نتكلم عن جماعة بمعنى الكلمة حين تنعدم بين الأفراد المشاعر والفعال المشتركة . وعليه فالقيادة من حيث هى كذلك لاتعدو أن تكون ظاهرة تسلط Domination تقيم هوة واسعة بين القائد وأفراد الجماعة . وطبيعى أن تتضح لنا أهمية التقارب ، إن لم نقل التطابق ، بين الرئاسة والزعامة .

مشكلات الفروق الفردية وانتقاء القادة :

سبق أن تساءلنا عما إن كان يحق لنا أن نتخذ من شخصية القائد تصورا محوريا للبحث ، وانتهينا إلى استبعاد القيادة كقدرة ثابتة محددة . فليس ثمة قدرة خاصة بالقيادة تصلح فى كل زمان ومكان، فى غير مااعتبار للمواقف العيانية الخاصة . فلقد رأينا كيف أن أية قسمةمن القسمات يمكن أن تستحيل إلى صفة وخاصية تلزم للقائد فى موقف بعينه . فانتقاء القائد من حيث هو زعيم إنما يتم بالنسبة إلى وظائف معينة .

والآن ، هل لنا مع ذلك أن نتساءل عن أكثر السمات قابلية للتحول ، فى المواقف العيانية ، إلى صفات لازمة لدور القيادة ؟ إن بوسعنا أن نذكر كثيرا من السمات الشخصية ، وإن تعذر علينا أن نفاضل بينها من حيث الأهمية . ومهما يكن من أمر ، فإن السمات الأساسية التى تميز شخصية القائد رغم تباين المواقف ، يمكن أن تنحصر فى طبيعة دوافعه ، وقدرته على إدارة الغير ، وعلى إدارة المواقف ، والسيطرة على ذاته ، بالإضافة إلى قدرته من حيث كفاءة التخصص .

١ — طبيعة الدوافع :

لابد لكل قائد من دافع انفعالى . ويختلف هذا الدافع من اهتمام القائد بحاجته إلى تأكيد ذاته وتحقيق إمكانياته ، إلى اهتمامه بحاجة الغير والمساهمة معهم فى قيم مشتركة والظفر بتقديرهم . ومعنى هذا أن القائد ، من هذا الوجه ، تابع للغير ومعتمد عليه . وينظر البعض إلى موقف التابع نظرة تسىء إليه بالقياس إلى موقف المستقل عن كل تبعيه . ومع ذلك فلا بد لنا من الاعتراف بأن قدرا كبيرا من التبعية لابد وأن يتوفر فى كل شخص يبلغ مرتبة القيادة.

٢ — القدرة على إدارة الغير :

لابد لإدارة الغير بصورة فعالة من النظر إليهم كقيم إنسانية . فليس الأفراد فى واقع الحياة مجرد أشياء خلوة من الإرادة ؛ وإنما هم أشخاص بمعنى أشياء تتميز أكثر ما تتميز بحرصها على القيم . فالرغبة فى التسلط لا تكفى لإدارة الغير ، إذ أن تغلب هذه الرغبة يتمخض عن إنكار الغير كأشخاص، وذلك لما تنطوى عليه هذه الرغبة فى التسلط من إحباط للغير ، وتهديد لذواتهم . ومن هنا فإن القيادة التسلطية تثير عدائية الأفراد على نحو صريح أو ضمنى . ويتخذ العدوان صورة المقاومة الإيجابية أو السلبية اللهم إلا أن يطبع الخضوع بنية الأفراد .

أما فيما عدا هذه الحالات العارضة ، فإنه يستحيل على المتسلط المستبد أن يحيا بغير قوة تسنده ، وخوف يدعمه . وحتى فى جماعات الأطفال يضطر المستبد إلى أن يعدل سريعاً عن محاولاته لفرض نفسه على الغير ،وإلا ذهبت عنه القيادة . وبديهى أن القيادة التسلطية،إذ تثير سخط الأفراد ، تسىء إلى معنوية الجماعة . وليس معنى ذلك أن القيادة الفوضوية التى تترك الحبل على الغارب لا تسىء إلى الروح المعنوية للجماعة ، فهى تحرم الأفراد مما يطمحون إليه من الشعور بالأمن .

فلئن كان الاستبداد بغيضا إلى النفس ، فإن الأفراد مع ذلك فى حاجة إلى شىء من السلطة التى يركنون إليها فى أمن، مما يستلزم وجود القائد كضرورة ملحة للجماعة . وباختصار ، فان القيادة الفعالة هى تلك التى تضع حاجات الغير موضع الاعتبار . وبديهى من الناحية النظرية أن القيادة تتخذ واحداً من مسلكين : فهى إما أن تميل إلى إكراه الواقع أو فرض حل جاهز عليه ، وإما أن تميل إلى التكيف فى مرونة تجاه الواقع . فى الحالة الأولى ينظر القائد إلى المواقف الحالية نظرته إلى المواقف السابقة ، بحسبانها

مماثلة لها، مما نجده فى القيادة السيطرية . وفى الحالة الثانية تسمح القدرة على التكيف باحترام فردية الموقف الجديد، مما يتضح فى القيادة الديمقراطية . ولعل خير قيادة هى تلك التى تقوم على تكامل عمليتى المماثلة والتوفيق بالنسبة إلى المواقف ، وتضع موضع الاعتبار حاجة الأفراد دون أن تغفل حاجة القائد .

٣ — القدرة على إدارة المواقف :

يعد قيام الحاجات والأهداف من العوامل الأساسية لانتظام بنية الجماعة. فلابد من موقف مشكل كيما تكون جماعة . وقد رأينا كيف أن الشخص الذى يجد الحل للمشكل يتحول إلى قائد . ومن هنا تبدو أهمية الذكاء بالمعنى الوظيفى للكلمة ، أى من حيث هو قدرة على تحقيق التكيف مع المواقف الجديدة ، وهى قدرة تتكشف فى السلوك العادى .

ويؤيد ذلك ما نجده من تفوق الأفراد ، الذين ينتقون للقيادة ، على أقرانهم من حيث الذكاء والاستعداد الاجتماعى والقدرة على التكيف .

٤ — السيطرة على الذات :

ليس من شك فى أن الشخص الذى تتحقق له السيطرة على ذاته يعد أكثر صلاحية لقيادة للغير . فكلما عظم حظ الفرد من السيطرة على ذاته إزداد حظه من السيطرة على المواقف المادية والاجتماعية . ويتطلب فهم السيطرة على الذات فهم الدافع ، من حيث هو توتر يطرأ على وحدة الشخص فينالها بالتفكك حتى يتم إرضاء هذا الدافع . ومعنى هذا أن الدافع حين ينطوى على توتر شديد فإنه يهدد تبعا لهذه الشدة وحدة الشخصية ، ومن ثم يعرقل إرضاء الدافع . وتكشف مثل هذه الاعتبارات الخاصة

بدينامية الشخصية عن أن قدرة الشخص على التكيف الخارجى تتوقف على ما يتمتع به من حرية داخلية ، بمعنى الاتزان الداخلى . أضف إلى هذا أن للسلوك آثاراً مشكلة ذاتيــة Autoplastic ، وأخرى مشكلة خارجية Alloplastic ؛ بمعنى أن السلوك يتمخض عن تغيرات تعمل على تشكيل الشخصية من ناحية ، وتشكيل البيئة من ناحية أخرى . ويمكن بالنظر إلى التغيرات الذاتية ان نميز بين تغيرات مباشرة تتصل بإنهاء التوتر ، وأخرى غير مباشرة أى بعيده تأخذ صورة التعلم . . وخلاصة هذا كله أن هناك إحالة متبادلة بين الشخص والموقف ، فكلما عظمت الوحدة الداخلية للشخص زادت قدرته على إدارة المواقف الخارجية ، وكلما عظمت القدرة على إدارة المواقف الخارجية إزدادت الوحدة الداخلية للشخصية . وعلى النقيض من ذلك فى تصور الموقف الغامر Debordement الذى يمثل الوجه المرضى لظاهرة القيادة ، ويكفى لفهم هذا التصور أن تتذكر خصائص الموقف الصدمى Traumatisante .فبوسعنا أن نتصور موقفا يغمر القائد أو يثير فيه التوتر والقلق ، بل وبوسعنا أن نتصور موقفا غاية فى التعقيد يستعصى حله حتى على القائد السوى . وقد اضطلع « لاجاش » بأبحاث كلينيكية مستخدما اختبار الأداء ليبلغ بهذه الأبحاث إلى تشخيص الشخصية دون أن يحفل بقياس القدرة الحركية . وكان فى دراسة سلوك الأفراد أثناء أدائهم للاختبار ، كموقف معين ، مايسمح بالتشخيص ، الأمر الذى تم بالرجوع إلى معيار السيطرة على الذات . ومعنى هذا أن الملاحظة الكلينيكية قد حاولت تبين حظ الفرد من الاندفاعية ، أو السيطرة المعتدلة ، أو السيطرة المسرفة التى تبلغ حد الكبت . ومن هنا كان تقسيم الأفراد إلى اندفاعى ومتزن ومتردد .

٥ — القدرة الخاصة أو المقدرة أو الكفاءة Competence :

لو أخذنا جماعة فى موقف مشكل ، فتساوت دوافع الأفراد وقدراتهم ،

أو قل السمات الأربع التى عرضنا لها ، لوجدنا أن أكثر الأفراد كفاءة من حيث المقدرة هو أعظمهم فرصة للوصول إلى القيادة . ولكن كيف لنا أن نفهم دلالة « المقدرة » فى شىء من الدقة ؟

ذلك أن اللفظة تشتمل على دلالة واسعة تجعل منها مرادفة للثقافة العامة. فالثقافة العامة للقائد ينبغى أن تعدل ، إن لم تزد عن ، متوسط الثقافة العامة. وغنى عن البيان أن الثقافة العامة تنقلب إلى عائق فى سبيل القيـــادة حين تسرف فى غزارتها أو ضحالتها . ولكن للقدرة فى الواقع دلالة ضيقة تنصب على القدرة الفنية . فكلما تعقد نشاط الجماعة ازداد الالتجاء إلى الفنيين من الإخصائيين . ومعنى هـذا أن الفرصة تسنح أمام الإخصائى لبلوغ القيادة بقدر مايمعن نشاط جماعته فى التخصص الفنى . ومعنى هـذا ، بعبارة أخرى ، أن المشكل حين يصعب من جانبه الفنى يسهل من ناحيته الاجتماعية ، أى من حيث اختيار القائد . فالمقدرة المهنية تجعل من صاحبها فى هذا الموقف زعيما لجماعته .

وبالإضافة إلى الدلالتين السابقتين ، فإن اللفظة تشتمل على دلالة اجتماعية تشير الى ما للشخص من دراية بحياة الجماعات . فالشخص الذى سبقت له المساهمة فى حياة جماعة ما ، وتمخضت تجاربه السابقة عن خبرات فى هذا الميدان ، يعد أقدر وأصلح من غيره للاضطلاع بأعباء القيادة . وفى تجارب الجيش الاسترالى الخاصة بانتقاء القادة ما يكشف عن صحة ذلك على نحو عام . فلقد كانت نسبة المتقدمين من القرويين الى الاختبارات الخاصة بانتقاء القادة هى ١١ ٪ مقابل ٣٨ ٪ من المثقفين المشتغلين بأعمال عقلية . فكانت نسبة الانتقاء هى ٧٪ بين الأوائل بينما ارتفعت الى ٤٤٪ بين الأخيرين . ومعنى هذا أن الثقافة العامة تعد عاملا من العوامل المعينة فى مواقف القيادة .

والآن نتساءل عما إن كان من الممكن أن نصف هذه العوامل جميعها

وفقا لأهميتها فى الترتيب ، أو إن كان من الممكن أن نجملها فى سمة واحدة تضم بين جنباتها مختلف الأوجه . الحق هو أن هـــذه السمات الخمس تجد مايجمعها ويوحد بينها ، على الرغم من تباينها، فى كلمة واحدة هى الموضوعية حين تفهم على أنها قدرة حيوية ، وليست صفة منطقية . فالسمات المختلفة للقيادة يمكن أن تتلخص فى نضج الشخصية، أو قل فى تجاوزها وتخطيها للتمركز الذاتى égocentrisme . فالقدرة على قيـــادة الغير ترتبط ارتباطا إيجابيا بدرجة النضج التى تتوفر للشخص . وماالنضج غير انتقال من التمركز الذاتى إلى الاجتماعية الموضوعية ، من النظر إلى الغير كأشيـــاء إلى النظر إليهم كقيم .

وحسبنا أن نذكّر بما للشخص الناضج من قدرة فى بعض المواقف على أن يحكم نفسه ويمسك بزمامها ، فتسلس له قيادة الغير .

الفصل السادس

المستوى الثالث

دراسة الشخصية من زاوية علم النفس الاجتماعي

عرضنا بالدرس حتى الآن لمستويين من مستويات علم النفس الاجتماعى، وهما علم نفس المجتمعات، ومستوى علم النفس الجماعات . وسوف نعرض الآن للمستوى الثالث والأخير، وهو مستوى السلوك الفردى ./وفى هذا المستوى نتناول بالدرس مشكلة الشخصية . وليس فى وسعنا أن ننظر إلى الشخصيـــة بحسبانها نتاج الثقافة فحسب . فإنا لا نستطيع أن نفسر ما هو فردى برده كليه إلى ما هو اجتماعى، فمثل هذا التفسير تنقصه ولاشك بعض الحلقات . فلئن كان الفرد يخضع للمؤثرات الاجتماعية فإن هذه المؤثرات لا تصل إلا ضمن محيط خارجى خاص منفرد من الثقافة القومية أو العائلية . ولكننا نجد من ناحية أخرى أن مشكلة الفردية مشكلة نظرية محضة .فكل فرد ينتمى إلى عديد من الجماعات، وله فى كل جماعة من هذه الجماعات مكانة معينة، تجعله ينتظر من الغير سلوكا معينا، وينتظر منه الغير سلوكا معينا . وهذان هما ما يسميان بالوضع الاجتماعى Status والدور Role ، وهما تصوران عظيما الأهمية لفهم السلوك والشخصية، وإن لم يأتيا مع ذلك على كل جنبات المشكل .

يأخذ الميل إلى تعريف الشخصية عن طريق الدور اتجاها متميزا فى علم الإجتماع الأمريكى، حيث ينظر إلى الشخصية من زاوية عـــلاقاتها

الخارجية ، مما يذكرنا بسلوكية « واطسن» Watson ، وإلحاحها بالأهمية على الوجه الخارجى الظاهر من السلوك . وإننا لنجد بين التعريفات العديدة التى أوردها «أولبورت» Allport مايذهب إلى أن الشخصية هى « ما يظهر للغير »،الأمر الذى لا يعنى ضرورة تعريف الدور عن طريق وجهه الخارجى. ويلح « بلدوين » Baldwin بالأهمية على الإحالة المتبادلة ، مما نراه عند « جانيه »Janet و« فالون » Wallon ،سيما حين يعالج هذا الأخير نشأة الشعور بالذات عن طريق الدور الذى يلعبه الطفل . أما فيما يتصل بالتحليل فإنه لا يستخدم تصور الدور ، وإنما يستخدم تصور التطابق ، ويعطى له أهمية بالغة .قد يكون فى تناول التطابق، من حيث أثره فى صياغة الشخصية ، تناولا عن طريق « الدور » ما يعمل على إيضاح هذا المشكل .

تعريف تصور «الوضع الاجتماعى » وتصور « الدور » :

ثمة تعريفات كثيرة لم ينته علماء النفس الاجتماعى بعد إلى الاتفاق على واحد منها . ففى كتاب «أرضية الشخصية» Background of Personality يورد « رالف لنتون » Ralph Linton كثيراً من هذه التعريفات . ومهما يكن من أمر ، فإن تقسيم الأدوار قائم فى كل جماعة ومجتمع ، حتى فى القبائل البدائية والقرى البسيطة . فلكل شخص مكانة من ثبت الأعمار والأعمال والقرابة والجنس . بل إن عدم انتساب الفرد إلى جماعة يتضمن « وضعا » خاصا « ودوراً » خاصا . و «الوضع الاجتماعى » جهاز مستقر يبقى رغم تغير الفرد . ويعنى « وضع الفرد الإجتماعى » هذا المكان الذى يحتله من جهاز بعينه ، فى فترة بعينها . ولقد كان استخدام هذا المصطلح يشير فيما مضى إلى امتياز الفرد من حيث علو المكانة ورفعة المركز .أما اليوم فهو يشير إلى شتى المكانات والمراكز فى غير ما اعتبار معيارى لرفعة أو حطاطة .

أما «الدور» فيعرفه «لنتون» Linton بأنه جملة النماذج الثقافية cultural patterns المرتبطة بوضع اجتماعى معين . وتشتمل هذه النماذج على اتجاهات ، وقيم ، وسبل سلوك معينة ، تصدر عن الشخص مرتبطة بوضعه الاجتماعى ، كما تشتمل على اتجاهات ، وأنواع سلوك معينة ، يتوقعها الشخص من جانب الغير المنتمين إلى نفس جهازه . وعلى أية حال فإن تصور «الدور» لا يمكن أن يدرس إلا ضمن إطارات من الصلات البينية .

أما فيما يتصل بالعلاقة بين التصورين ، فإننا نلحظ أولا ارتباط كل « وضع اجتماعى » بدور ، وارتباط كل « دور » بوضع . ولكن الارتباط لا يبلغ حد الاندماج فبينما يستند الوضع الاجتماعى إلى شروط تتعلق بالسن والجنس والعمل والمركز ... الخ ، يستند الدور إلى الوضع . فالدور هو الوجه الدينامى للوضع الاجتماعى ، فهو الإثبات والدليل الواضح على قيامه ووجوده . وثمة مسائل ثلاث تنبغى دراستها :

(ا) العلاقات بين المنظمة الاجتماعية والأدوار .

(ب) التبعية المتبادلة بين الأدوار .

(ح) العلاقة بين الدور والشخصية الفردية .

ا ــ العلاقات بين المنظمة الاجتماعية والأدوار :

تصور « الدور هو تصور « عملياتى » operational (بمعنى أن التصور مرادف « للعملية » التى يشير إليها) ، إذ يعيننا على دراسة الثقافة الخاصة بالسكان . فبوسعنا أن ننظر إلى سكان جميع منطقة ما ، نظرة إجمالية تنطوى على الطبقية والتشابك المتمفصل Stratification & Articulation (بمعنى طبقات من الجماعات المترابطة المتميزة) .

وثمة أمران يتضحان عن طريق الدور، هما: الخصائص المميزة للثقافة والعلاقة بين مختلف الثقافات وبين الطرائق الخاصة التى ينبغى أن يتم وفقاً لها الاضطلاع بالوظائف الضرورية لحياة الجماعة. وفى هذا ما يرينا أهمية تصور «الدور» و«الوضع الاجتماعى» فى علم النفس الجماعى. ولنذكر على سبيل المثال ما أوردته «مارجريت ميد» M. Mead فى حديثها عن قبيلة «المانس» Manus من سكان غينيا الجديدة. وهى قبيلة تتألف من حوالى ألفين من الأشخاص يعيشون كتجار، ومن ثم فالحياة عندهم تتمركز حول التجارة. ويتحتم على كل فرد فى القبيلة أن يتصف بكفاية تجارية فائقة. ويتميز الأفراد بالصرامة والجد فى عقدهم الصفقات والأعمال، شأنهم فى ذلك شأن رجال الأعمال الأمريكيين. وبوسعنا أن نتنبأ بالكثير عند معرفتنا للشيم أو الصفات الوظيفية التى تلعب دوراً فى الإبقاء على تكامل الجماعة. فنستطيع أن نتنبأ مثلا بأن الزواج عندهم صفقة تجارية، وأن الحب ضئيل الأهمية. هذا إلى أن الحذر يغلب عليهم، والفن عمل عندهم والسياسة تستند إلى القوة. فأما الدين فعملية مساومة مع الخالق. وتتضح صحة التنبؤات جميعا فى شتى الميادين. فلا يرى فى القبيلة غير قليل من الفولكلور (التقاليد والعادات والإنتاج الفنى الشعبى)، وغير النذر اليسير من الشعر. كما نرى صفقات الزواج تعقد منذ الطفولة المبكرة بدافع مالى بحت، هذا إلى شىء من الخجل تجاه العلاقات الجنسية.

وعلى ذلك فنحن نستطيع التنبؤ بوضع الأشخاص الاجتماعى وأدوارهم عند معرفتنا لنمط الحياة فى الجماعة. فالشخصية غالباً ما تصاغ وتشكل، حتى فيما يتصل بدقائقها، عن طريق الدور. فالشبه بين الآباء والأبناء لايرجع فحسب إلى عوامل الوراثة، وإنما يرجع إلى تشابه الأدوار أو إلى تناقلها. ولعل تقدم علم الاجتماع فى السنوات الأخيرة يرجع إلى ما أولاه من أهمية خاصة للدور، كدعامة من دعامات البحث. وبوسعنا أن نتخيل

بعض الأنماط النظرية للعلاقات ، ولكنها لن تكون واقعية . وذلك لأن الصلات البينية إنما تبلغ غاية التعقد فى واقع الحياة . هذا إلى أن انتظام « الوضع الإجتماعى » مع « الدور » فى فلك أو انتثار منظم هو أمر خاص بفرد فرد من مجموع الأفراد . فهناك كثير من الأفراد نستطيع مقارنتهم ، ولكن يستحيل على الفردين المقارنين أن يبلغا حد التوحد. وإن الطابع الفريد لفلك الفرد الخاص بوضعه ودوره هو الذى يجعل من الوضع الاجتماعى والدور حلقات تصورية تصل بين علم النفس الاجتماعى وعلم النفس الفردى.

(ب) — التبعية المتبادله بين الأدوار :

يلح « لنتن» Lintonl وكثير من المؤلفين على مالهذا التصور من أهمية. ويمكننا أن نتبين فى يسر توزع الأدوار فى الجماعة أو المجتمع . ففى جماعة التوأمين مثلا نلاحظ نشأة التمايز الذى يمكن التعبير عنه بلغة الدور . فهذا التمايز هو ضرب من التشاطر والتفالق partage et clivage ، ينشطر فيه النفوذ وينفلق فى مختلف قطاعات الحياة ، بحيث أن الدور الذى يضطلع به الواحد يجر الآخر إلى دور معين .

ولنذكر على سبيل المثـــال مجتمع « لاتمل » Latmul فى سهل غينيا الجديدة ، ويتألف من أقوام مقاتلين احترفوا الصيد والقنص حتى مقدم البيض . ونمط السلوك الغالب هو الحرب ، التى تكاد تكون سجالا مع العشائر المجاورة ، يرجعون منها محملين برؤوس الأعداء . وتهدف الحرب عندهم إلى تأكيد الذات أكثر مما تهدف إلى الغنيمة . ويقضى الرجال وقتا طويلا فى « بيت المراسيم » (الخاص بإقامة العشائر) فى جدل وشجار متصلف . وباختصار ، فإنهم يقضون الحياة فى تمجيد الذات .

ويلقى الدور المركزى وهـو « تأكيد الذات وتمجيدها » ضوءاً على

الأدوار الأخرى المكملة أو الموازنة . والأدوار المكملة Complémentarité هى تلك التى يثيرها الدور الرئيسى عند الغير .

والدور المركزى أو النمط الأول فى هذا المجتمع البدائى ينحصر بغير شك فى دور البطل ، فى دور المذكر ،فى الدور الحربى للرجل ، فى دور الاستهانة بالمرأة . و هذا الدور الرئيسى للرجل يقتضى دوراً مكملا عند المرأة ،إذ « يستهين بها الرجل » ، وهذا هو النمط الثانى . أما النمط الثالث فيتصل بموكب طواف النساء ، وقد تزين بالشعارات الملكية والحربية . أما النمط الرابع فهو دور الرجال كنظارة تشهد هذا الموكب . وثمة دور أو نمط خامس نجده فيما يقبل عليه الرجال من دعابة وتهريج مسرف .والتهريج هنا دور يوازن دور البطولة ، إذ يسمح بالتنفيس عن التوتر الناشىء عن صرامة الدور الأخير . فالتهريج دور ثانوى تنحصر وظيفته ، لا فى الإكمال، وإنما فى تحقيق الموازنة عند الفرد . وعلى ذلك فهناك أدوار رئيسية تتبع الوظائف الاجتماعية، كما أن هناك أدواراً ثانوية تتوقف على الأدوار الرئيسية .

ومهما يكن من أمر ، فإن التبعية المتبادلة بين الأدوار تتخذ صوراً مختلفة هى :

١ — فقد تتخذ التبعية المتبادلة صورة التناظر ، وذلك حين يتمخض الدور عن نظير ، فيثير العدوان عدواناً مماثلا .

٢ — وقد تتخذ التبعية المتبادلة صورة التتام ، حين يتمخض العدوان عن الخضوع .

٣ — وقد تتخذ التبعية المتبادلة صورة دفاعية حين يتمخض الدور ، بما يحدثه من توتر ، عن دور آخر يحقق إفراغ هذا التوتر . وقد يكون من المفيد أن نشير هنا إلى ظاهرة المغايرة ، كما يتحدث عنها « جانيه » ، وهى تشير إلى أن

السلوك يختلف تبعاً لما يتم عليه، فى انفراد أو أمام الغير . فالفرد لا يستطيع ولا ينبغى أن يكون هو هو بعينه فى مختلف الجماعات . فمن طبيعة التكيف أنه يستلزم التمايز والتغاير .

ح — العلاقات بين « الدور » و « الشخصية الفردية » و « السلوك العيانى » :

يتحدد الدور تبعاً للنمط الثقافى . والدور هو ما « ينبغى » للفرد أن يضطلع به فى جهاز معين . بينما السلوك العيانى هو ما يضطلع به الشخص « بالفعل » . وليس من شك فى أن التفرقة بين الدور والسلوك العيانى تجد مايبررها . إذ أن الدور يستحيل تنفيذه بدقة ، حتى أننا نستطيع أن نتساءل عما إن كان للدور أن يتحقق من حيث هو كذلك . فلكل فرد طريقته الخاصة فى أداء الدور . وهذه الطريقة الشخصية المعنوية فى تأدية الدور تتجسم فى السلوك العيانى . وعليه يتسم الدور من هذه الناحية بالمثالية .

وثمة تصور آخر هام يتصل بتعدد الأدوار ، ويسند التفرقة بين الدور والسلوك العيانى . فهناك « وضع اجتماعى » راهن ، ووضع ضمنى كامن . ويضطلع الفرد بأدوار مختلفة تبعا لأوضاعه الاجتماعية المختلفة . ومن هنا كان احتمال قيام التعارض والصراع بين الأدوار . وكيما نفهم الشخصية ، يتحتم علينا إذن أن نضع فى اعتبارنا ديناميـــة السلوك الفردى ، بمعنى أن ندخل فى حسابنا ما يضطلع به من جهد للمصالحة بين الأدوار المختلفة . ولئن كان الصراع نادرا بين الأدوار فى المجتمعات البدائية ، فإنه لأكثر انتشارا فى مجتمعاتنا الحديثة لما تتميز من تعقد شديد . ويذهب بعض المحللين النفسيين إلى أن تنافر الأدوار incompatibilité يسهم فى نشأة العصاب . فمن الممكن أن ينشأ الصراع بين الأدوار وتظهر الرغبة فى التعبير عن الذات .

ويمكن فى حالة تعارض الأدوار أن ينحل الصراع عن طريق التناوب . ومهما يكن ، فإننا غالبا مانجد قيام تناسق بين الأوضاع والأدوار ، مما يسمح باستبعاد التداخل .

هذا وقد يضطلع الدور بوظيفة الدفاع عن الشخصية مما يبدو فى بعض الدراسات عن تكيف الشخص مع الدور . وتعد وظيفة الدور فى صياغة الشخصية غاية فى الأهمية ،مما يحمل على التميز بين وجهين للتطابق : فيوجد التطابق المباشر عن طريق التقليد،والتطابق غير المباشر حيث يتطابق الطفل،لامع الدور الذى يلعبه الأب ، وإنما مع دور مفترض يرغب الأب أن يضطلع به طفله

وبالإضافة إلى الوظيفة الدفاعية للدور ، وإلى وظيفته كعامل فى صياغة الشخصية ، فهو يعين كوسيلة من وسائل البحث ، وكوسيلة للتكوين المهنى ، وذلك بالتعلم عن طريق العمل .

صياغة الشخصية من زاوية علم النفس الاجتماعى

يحسن أن نذكر فى البداية تعريف « أولپورت » Allport للشخصية على أنها انتظام دينامى داخل الفرد ، بين أجهزته النفسيـــــة الفيزيائية ، يحقق توافقاته الجديدة مع بيئته . وهذا التعريف « عملياتى » ، أى يستند إلى ثبت من العمليات . فالشخصية هى جهاز الشروط الحاكمة للسلوك ، بمعنى شروط السلوك منتظمة ضمن جهاز . والسلوك كما نعلم هو جملة استجابات الكائن تجاه المواقف .

ونستطيع من زاوية الصياغة أن نتمثل الشخصية على أنها نتاج التفاعل بين النضج والتعلم . والشخصية يستحيل أن تكتمل ، فهى دائما بسبيل الاكتمال . وهذا هو مايشير إليه لفظ الدينامية . وليس معنى هذا استحالة

الإمساك بها فى لحظة من لحظات تطورها . ولعل من الأهمية بمكان ، وقد أشرنا إلى تعريف الشخصية ، أن نذكر أيضاً الحقل النفسى الذى ينشأ من التفاعل المتبادل بين الشخصية والوسط المحيط بها ، أو قل بين الفرد والبيئة . ويمكننا بالنظر إلى الحقل النفسى أن نحصر مقومات الشخصية التى تعمل على صياغتها فيما يلى :

١ — النضج : وهو التعبير الصادق والمظهر الحقيقى لجميع الشروط البيولوجية للشخصية .

٢ — البيئة : ونعنى بها البيئة الفزيائية ، والبيئة الفزيائية الطبيعية وقد شكلتها يد الإنسان .

٣ — المساهمة فى الجماعة : ونعنى بذلك سائرا الجماعات ابتداء من الأمة حتى الجماعة المحلية الصغيرة . ومن هنا تأتى أهمية النظر إلى الفرد كمركز لكثرة من الدوائر ترمز إلى الجماعات التى ينتسب إليها ويسهم فيها . وكيما نتبين المساهمة فى الجماعة كمقوم من مقومات الشخصية ينبغى أن ننظر إلى الجماعة كعامل ثقافى ، ثم كعامل اجتماعى . ويمكن تعريف الثقافة بأنها العملية الديناميــة التى ينقل بها العملاء agents جملة المعارف وطرائق السلوك المعينة التى تميز الجماعة . وتمتد مظاهر الثقافة إلى جميع جنبات السلوك ، فتشكل الدوافع ، والوسيلة ، والهدف ، بل وموضوع السلوك ، وقيمته . هذا إلى أن الثقافة تمتد بأثرها إلى العملاء فتحدد القائمين على التعلم والمضطلعين به . كما تحدد الثقافة أيضا الطريقة التى يتم بها اكتساب الأفراد لهذه الثقافة . وهذه الطريقة خاصة بل ومميزة للجماعة . وبوسعنا أن نمتد مع الثقافة إلى جانبها الفردى . فالعميل الذى يغرسها يفعل ذلك تبعا لتأويله الخاص ، وفهمه المعين لها . ولا شك أن هذا التأويل يختلف باختلاف

الأشخاص . وعلى ذلك ينبغى التنبه إلى الثقافة المندرجة بمعنى الثقافات الفرعية sous-cultures المحلية ضمن مسطح الثقافة ، إذ يجد الطفل نفسه فى ملتقى الكثير من تأثيراتها المتبادلة .

وأما المساهمة فى الجماعة من زاوية العامل الإجتماعى فتشير إلى المورفولوجيا الإجتماعية ، من حيث حجم المجتمع ، وكثافة السكان والأنظمة الراسخة ... ...الخ .

٤ ـ الدور : ويعد هذا المقوم من مقومات الشخصية وجها من أوجه المقوم السابق ، أى المساهمة فى الجماعة . فليس من شك فى أن الدور يزج بالفرد ويلزمه بسلسلة من المواقف . فينتهى به ذلك إلى اكتساب عادات معينة . وبوسعنا أن نربط بهذا المقوم ثبتا من الظواهر المتصلة بتمايز الأنا عما هو اجتماعى . فى هذا التمايز يضطلع الدور ،كما يتضح فى دراسة « فالون » بتحديد الشخصية .

٥ ـ الموقف : ليس للموقف من دلالة بالنسبة إلى الشخصية . ففى الموقف الواحد ، بل وحتى فى الموقف المتطرف ، لا يستجيب الأفراد بنفس الطريقة . فالموقف المتطرف يمكن مماثلته بموقف صدمى . وما من صدمة تتفق دلالتها تماما عند مختلف الأفراد ، فموت الأم ، من حيث هو موقف، تختلف دلالته عند الطفل الصغير عنه عند الابن الراشد . وخلاصة هذا ما يعبر عنه « هاكسلى » بأن « المواقف تشبه الرجال » ، فيتخير كل واحد من المواقف ما يتفق مع نزعاته ، ويفهمها على طريقته ، ويستجيب لها تبعا للخصائص المميزة لشخصيته . ومع هذا فإن المواقف التى يعيشها الشخص تعمل على صياغة الشخصية ، من حيث ما تنتهى به إلى اكتسابه عادات وقيما وتقاليد ، أو من حيث ما تناله به من أحداث وصدمات .

وفى هذا كله مايكشف عن ضرورة،إفراد مكانة ممتازة للعامل الاجتماعى ضمن ثبت مقومات الشخصية .

التبعية المتبادلة بين مختلف المقومات :

إن التصور الخاص بالتبعية المتبادلة بين المقومات ، بمعنى المحددات ، ليعد من أهم التصورات من الناحية المنهجية . فقد تمسك البعض ، وما زال يتمسك حتى اليوم ، بالعلية الخطية linéaire ، الأمر الذى نراه فى علم نفس البنية الخارجية (المورفولوجيا)، وما يذهب إليه من تفسير « وحدانى الجانب » . والشخصية فى هذا الفرع من الدراسة إنما ينظر اليها من زاوية واحدة ، ألا وهى بنية الجسم . ومعنى ذلك أن صياغة الشخصية ترتد بحسب هذه النظرة إلى عامل واحد فحسب ، ترتبط به عن طريق خط مباشر . ويختلف ذلك تمام الاختلاف عن تصور العلية الشبكية ، الذى يرد الظاهرة إلى عديد من العوامل المتداخلة .

إننا حين نضطلع بالبحث ، فإننا نقوم بتحديد الحقل الخاص بالدراسة . فقد تجد العلية الخطية فى مثل هذه الحالة ما قد يبررها بعض الشىء ، وذلك لاقتصارها على حقل راهن محدد ، كما هو الشأن عند « ليفين » . ولكن مهما يكن من أمر فإن هذا النمط من التفكير فى إطار من العلية الخطية ينتسب اليوم إلى الماضى ، وذلك لسببين : السبب الأول أن الباحث لا يستطيع اليوم أن يقف فى ميدان بحثه عند النظرة الجانبية الوجه ، ولا يستطيع ذلك حتى حين يقصر درسه على حقل راهن محدد ، بل يميل الآن الى الإستعانة بالعليه الشبكيه . إذ أن كل باحث يشعر اليوم بالرغبه فى أن يقف على ما يتم فى ميادين البحث الأخرى، سيما مايتصل منها بميدان بحثه.فليس بوسعه أن يحبس نفسه وراء الحدود الضيقة لحقل تخصصه .

ويرجع السبب الثانى إلى الاتجاه العام الذى يذهب إلى الإعراض عن كل « قطعية فكرية » dogmatisme ،بيولوجيه كانت أم نفسيه أم اجتماعيه. فإن المقومات، بمعنى المحددات، والأسباب التى يتم الكشف عنها فى هذه الحقول المختلفه، تتشابك و تتمفصل بعضها البعض الآخر - ففى عالم الجريمه مثلا، تكشف الأبحاث الاجتماعية عن أهمية عامل الفقر ، بينما تكشف الأبحاث النفسيه عن أهمية « الطابع اللامبالى » الذى يرتبط ارتباطا إيجابيا باضطراب علاقة الطفل بأمه - وإنه لمن شأن العلية الشبكية أن تشابك بين العوامل ، أو قل فى مثالنا هذا ، أن تشابك بين الفقر والطابع اللامبالى -

ولعل من أهم الصور التى تتخذها التبعية المتبادلة بين المقومات ، هذه التى تشابك بين النضج والتعليم، فتتمخض عن إمكانيات عريضة وخطوط عامة غير محدودة المعالم. والنضج من هذا الوجه ينطوى على التحديدات limitations ، بمعنى أن قيام بعض الإمكانيات هو إلغاء بالضرورة لبعضها الآخر . وعلى ذلك فالنضج ضرورى للتعلم . ومن هنا يتعذر أو يستحيل على الطفل أن يضطلع بالتعلم حين نقدم له من مواد الاكتساب ما يعلو على عمره . ومع ذلك فالتعلم ضرورى أيضا للنضج ، مما يتضح بالنظر إلى بعض الاستعدادات التى تظل كامنة عند الفرد حتى يتيح لها التعلم فرصة الظهور والنمو .

وخلاصة هذا كله أنه يتحتم النظر بعين الاعتبار إلى التبعية المتبادلة بين إمكانيات النضج وشروط التعلم بالمعنى الواسع للكلمة . فكل كائن ينطوى فى الغالب على إمكانيات تزيد عن هذه التى تبلغ حيز التحقق . فى وسع الظروف أو الشروط الخارجية أن تعمل على إعانة أو إعاقة بعض الإمكانيات ومن هنا تبدو لنا صياغة الشخصية من الزاوية الوصفية كنتاج للنضج والتعلم جميعا .

التعلم فى أساسه عملية « تطبيع اجتماعى » Socialisation

تطبع الحياة الاجتماعية جميع أوجه السلوك . فهى تطبع الدوافع ، وتطبع التكنيكات بمعنى الوسائل المؤدية للهدف ، كما تطبع الأهداف ، والموضوعات ، والقيم . فكل هذه الأوجه للسلوك الإنسانى يمكن أن تتعدل متأثرة بالحياة الاجتماعية ، ولنظرية التحليل النفسى أهمية قصوى فى هذه الناحية ، سيما فيما يتصل بمبدأى اللذة والواقع . ويمكن النظر إلى الواقع من زاوية التجارب الاجتماعية . فننظر بالتالى إلى الصدام مع الواقع على أنه صراع بين مطالب الفرد ومقتضيات بيئته . ولكن يمكن من ناحية أخرى أن ننظر إلى الواقع من زاوية الرغبات الفردية ؛ فننظر بالتالى إلى تطور الشخصية وتبدل السلوك فى إطار من الصراع بين الرغبات الفردية ومن « تمرتب الحاجات » ، بمعنى أن الفرد حين يجد نفسه مضطرا إلى الأعراض عن حاجة من الحاجات ، فما ذلك إلا تمسكا منه بحاجة أخرى أكثر أهمية . ذلك أن المقتضيات الإجتماعية ليس لها من وزن أو قيمة إلا بانعكاسها على الرغبات الفردية .

تبدو الشخصية إذن كنتاج لتعلم هو فى أساسه تطبع ، أو هو ينحصر على الأخص فى عملية التطبيع الاجتماعى التى تستند ، فيما تستند ، إلى عملية التطابق .

التطابق أهم أوجه التطبيع الاجتماعى

يرجع تصور التطابق Identification إلى التحليل النفسى . فى الموقف الأوديبى يشعر الطفل بالضيق والإحباط من جراء ثنائية مشاعره . فهو يحب ويبغض أباه فى نفس الوقت . وينتهى الطفل مع التطور إلى تقبل أبيه عن طريق التطابق معه ، فيباطن أوامره ونواهيه . وهكذا ينشأ وفقا للتصور الفرويدى الأول مايسمى بالأنا الأعلى أو الضمير الأخلاقى . ومعنى هذا

أن الضمير الأخلاقى ينشأ من تطابق الطفل مع أبيه ، ومن مباطنته لأوامره ونواهيه . ولقد اضطلع البعض ببيان إمكانية التطابق بعد الطفولة وفى مراحلها الجد مبكرة . ويتضح الأمر الأول فيما نراه من تطابق مع المدرسين والرؤساء والقادة . ويتضح الأمر الثانى فيما نراه قبل نشأة الأنا الأعلى من تطابق لا يستند إلى صلة الحب ، وإنما ينتج عن الصراع بين حاجات الطفل وبيئته ، كما يحدث مثلا عند توقيت تغذيته .

فالطفل يحتاج وقتئذ إلى حب أمه له ورضاها عنه. من أجل هذا يتعلم أن يسلك وفقا لما تريده ، ويباطن ما تستصوبه من أوامر ونواه . وفى هذا ما يرينا أهمية العلاقة الانفعاليه بين الطفل وبيئته وخاصة أمه . وكل اضطراب انفعالى يستطيع إعاقة التطابق ، ويستطيع بالتالى إعاقة التطبيع الاجتماعى .

وتلح « ميلانى كلاين » M· Klein على الفكرة الذاهبة إلى أهمية العلاقة بالأم إبان الطفولة . وقد اتخذ « بولى » من هذه الفكرة أساساً لفرضة العلمى فى دراسته لـ ٤٤ من صغار اللصوص . وقد كان الشائع أن ينظر للمجرم أيا كان بحسبانه مجرداً من الضمير ، أو الأنا الأعلى ، حتى استطاعت الدراسات اللاحقة أن تدحض هذا الزعم . فهناك ضمير أخلاقى بدائى عند المجرم ، يتميز بالسادية الماسوشية sado-masochiste . ومعنى هذا أن المجرم قد وقف بتطوره عند مرحلة من المراحل البدائية للتطور . ولقد استعان « بولى » بالمعطيات التاريخية والعلاجية فى دراسته للـ ٤٤ لصاً . كما استعان بجماعة أخرى موازية تتكون من ٤٤ حدثا لم يتحقق لهم التكيف ، ويتشابهون مع الآخرين فى جميع الأوجه ما عدا السرقة . ومعنى هذا أن « بولى » قد استخدم المنهج الطبيعى كمدخل مبحثى ، إذ استعان بجماعتين تتفقان إلا من وجهة واحدة ولقد سمحت المقارنة بالكشف عن أن الكثير من أفراد جماعة اللصوص يتميزون بالطابع اللامبالى (أى

بهذا اللون الذى يتبدى فى الانعدام الكامل للتعلق العاطفى بأى كائن ، كما يتبدى أيضا فى الأكاذيب وفى العزلة) . ولقد كان هناك ولاشك فى حالة هؤلاء الأطفال اللامبالين اضطراب خطير فى العلاقة مع الأم ، مما تمخض عن نزعة عدائية تجاهها ، وعن نشأة اللامبالاة كدفاع ضد أى محاولة لتوظيف واستثمار الليبدو فى حبها ، وضد ما قد يصدر عنها من عدائية . ومعنى هذا أن الطفل يحتمى باللامبالاه من خطر التعلق بأمه ، ومما يلحق بذلك من تأثره بمظاهر كراهيتها له . وفى هذا مايرينا على نحو واضح قيام التطابق مع الأم فى مرحلة حد مبكرة ، بمعنى أن يسلك الطفل تبعاً لما تريده الأم .

التطبيع الإجتماعى من زاوية التعلم :

سنعرض فيما يلى نمط التعلم عند الحيوان قبل أن نتناول بالدرس التطبيع الاجتماعى عند الإنسان ومايطبعه من سمات متميزة :

نمط التعلم عند الحيوان :

تقضى القاعدة المتبعة باستخدام التعلم فى المتاهة كوسيلة للدرس . ولقد شبه البعض التعلم الاجتماعى بالمتاهة . وليس هذا التشبيه الذى يستعير النمط الحيوانى مجرد شطحه من شطحات النزعة التجريبية . فنحن نجد من التعبيرات الدارجة ما يشير إلى قيام هذا الشبه فى اللغة ، بما تنطوى عليه اللغة من علم نفس ضمنى . فكثيراً مانصف الفرد بأنه « ضل الطريق » أو « أخطأ سواء السبيل » أو « حاد عن الصراط المستقيم » .

ولقد اضطلع « هويتنج ومورر » whiting & Mowrer عام ١٩٤٤ بدراسة ما يطرأ على « العادة » من تقدم ونكوص ، وذلك للكشف عن العوامل ذات الدلالة فى عملية التطبيع الإجتماعى . ولقد استخدما فى البحث

متاهة تشتمل على طريقين ، إحداهما طويلة والأخرى قصيرة . وقد أجريت التجربة على الفيران . وتبدأ التجربة بمرحلة من التساهل ، قبل أن تنتقل إلى مرحلة التطبيع . وتتميز مرحلة التساهل ببعض المحاولات الأولية التى ينتهى فيها الفيران إلى حالة من الاستقرار ، باجتيازهم وتعلمهم للطريق القصيرة . وكذلك الحال مع الأطفال إذ يستخدمون أقصر الطرق فيقولون ما يريدون ، ويفعلون ما يستطيعون ، فى غير ما سيطرة على الذات .

أما المرحلة الثانية من التجربة ، وهى مرحلة التطبيع ، فقد تحتم على الفيران خلالها أن « تكبر » ، وأن تتعلم الطريق الطويلة ، وذلك بفصل بعض المؤثرات المعينة التى نستطيع أن نغير فيها تبعا لما نريد . فبوسعنا أن نغير طبيعة الجزاء ، ودرجته ، وأن نعدل فى طول الفترة التى تفصل نهاية الشوط عن لحظة الجزاء ، وأن نبدل درجة الجهد اللازم ، وطبيعة المخاطر . وليس من شك فى أن تفضيل الطريق القصيرة يستند إلى ما يعرف بمبدأ الاقتصاد أو قانون الجهد الأقل . وكيما نضطلع بالتجريب ، ينبغى أن نتناول بالتغيير مختلف « المتغيرات » . ومن هنا كان تقسيم « هويتنج » و « مورر » للفيران إلى جماعات ثلاث : تعترض طريق الجماعة الأولى شبكة كهربية ، ويعترض طريق الجماعة الثانية عائق مادى ، أما الجماعة الثالثة فتحرم من الجزاء حين تسلك الطريق القصيرة .

ودلت التجربة على أن الجماعة الأولى هى أسرع الجماعات تعلما للطريق الطويلة ، وأن الجماعة الأخيرة هى أبطؤها . وكذلك فيما يتصل بالتربية . فكثيراً ما يكون العقاب أسرع وسيلة لتدريب الأطفال وتقويمهم . ومهما يكن فإن التجربة تسمح بإظهارنا على العوامل الآتية :

١ — التبعيه : فهى عامل مشترك فى التعلم ، يصدق على الفيران صدقه

على الأطفال . فكما يتعلم الحيوان طريقاً لابد له من دافع يدفعه ، سيما دافع الجوع . كذلك الحال فى ميدان التربية . فليس للوسائل من أثر وفاعلية إن لم تتواجد عند الشخص حاجات تتطلب الإرضاء . فى تبعية الأطفال تجاه الآباء ، وهى تبعية صاحب الحاجة لمن يستطيع إرضاءها ما يسمح بتحقيق الخضوع ، ومن ثم التعليم الاجتماعى . ولو نظرنا نظرة بحث إلى جناح الأحداث المشردين فإننا نتبين انعدام التبعية تماماً فى صلاتهم بآبائهم إبان الطفولة . ولنذكر على سبيل المثال حالة الجانح الذى يبلغ من العمر ٨ سنوات وتنعدم عنده بالكلية هذه التبعية . فإنه يستطيع أن يتصرف بمفرده فى المواقف والمشكلات . ومعنى هذا أنه حين تنعدم التبعية يفرض النكوص نفسه كأيسر حل ممكن . ومن هنا فإن الطفل لا يتطبع ، بل ولا يفتح حساسيته لعملية التطبيع الاجتماعية ، إلا حين يجد نفسه فى موقف من التبعية .

٢ — الفارق الطولى بين الطريقين: فكلما ازداد الفارق فى المتاهه ، صعب التعلم . كذلك الحال عند الطفل . فكلما تطلب التطبيع الاجتماعى الجهد ، اشتدت المقاومة من جانبه .

وكثيراً ما يتحدث البعض عن النضج الاجتماعى بدلا من التطبع الاجتماعى . ولكن من الواضح أن مثل هذا التعبير يعرضنا للالتباس ، وذلك لما يشير إليه ضمنا من اعتماد السلوك الاجتماعى فى نشأته واستقراره على النضج العضوى . وليس من شك فى أن هناك تبعية متبادلة بينهما ولكنها ليست تبعية وحدانية الاتجاه ، تتجه من العضوى إلى الاجتماعى . فإن أهمية النضج تنحصر خاصة فيما تتيحه للطفل من قدرة على التعلم . وإن لم يقتدر النضج بمفرده على تحقيق هذا التعلم . حقا إن التعلم يتم أحيانا على

نحو آلى ، كما يحدث عند بعض الأطفال الذين يبدأون بالسير بدلا من الحبو . ولكن هذا الأمر نادر الوقوع . فالمألوف الشائع فى الغالبيه العظمى من الحالات ، هو أن الطفل يجد نفسه مُرغما على استبدال وسيلته التلقائية للتكيف بأخرى يفرضها عليه الكبار . ومهما يكن من أمر ، فإن مقارنة التطبيع الاجتماعى بالنمط الحيوانى للتعلم يكشف لنا الأوجه الخاصة بالتعلم الإنسانى .

التطبع الاجتماعى عند الإنسان:

سنحاول فيما يلى أن نبين ، فى صورة نقاط ، ما هناك من أوجه شبه وأوجه اختلاف بين التعلم فى المتاهة الحيوانية والتطبيع الاجتماعى فى التيه الاجتماعى :

١ — يزيد التيه الاجتماعى فى تعقده عن المتاهة الحيوانية . فمهمة الفأر فى المتاهة أسهل بكثير من مهمة الإنسان فى المجتمع : إذ يميز الفأر فى يسر الطريق الطويلة من القصيرة . هذا إلى أن المتاهة ليس لها أى طابع شخصى متميز impersonnel . فالنجاح والجزاء فيها محددان تماماً . أما فى حالة الطفل ، فإن التيه لا يقتصر على الوجه المكانى . فليست المكانية غير جانب من جوانبه ، وذلك لما يطبعه من طابع شخصى متميز personnel . فى السلوك التربوى يستحيل ، أو يكاد يستحيل ، تحقيق ثبات الشروط بالمعنى الدقيق للكلمة . هذا إلى الكثرة المتبدلة من أنماط السلوك المحققة للثواب أو العقاب .

٢ — يختلف التيه الاجتماعى عن المتاهة الحيوانية لتدخل عامل اللغة . فالطفل قبل أن يفهم اللغة يتعلم كما يتعلم الفأر عن طريق المحاولة والخطأ ,

ولكنه حين يتعلم اللغة فإنه يستطيع الإفادة من الثقافة وما تنطوى علية من تجارب السلف ، وذلك عن طريق الشرح النظرى . أضيف إلى هذا أن المصطلحات اللفظية تجعل من الممكن للتعلم أن يتم مباشرة وعلى الفور . فالتجربة بالنسبة للفأر هى تجربة عيانية ، يستحيل أن تتم فى صورة رمزية . ومع هذا ينبغى أن نحترز من التعلم اللفظى الذى يكشف فى كثير من الحالات عن قصوره وعدم صلاحيته .

٣ — يختلف الحظر فى التيه الاجتماعى عنه فى المتاهة الحيوانية . فهو فى المتاهة تصميمى ، بمعنى أنه يرجع إلى تصميم القائم بالتجربة ، بينما يرتبط الحظر فى المجتمع بالثقافة ، ويرتبط بالواقع التاريخى للمجتمع . ولكن ليس هناك مع ذلك كبير اختلاف بين التيه والمتاهة من حيث التعلم . فنى الحالين لا يفهم القائم بالتعلم هذا الحظر أو الدافع إليه . فالعوائق والمحظورات تبدو مصطنعة واصطلاحية . وفى هذا ما يكشف عن أهمية الصلات البينية ، سيما الحب الحافز على التعلم .

٤ — يختلف الدور الذى تضطلع به المنافسة فى التيه الاجتماعى عنه فى المتاهة الحيوانية ، فالتنافس الاجتماعى يعقد التطبيع ، وإن أعان عليه من بعض الأوجه . فاجتماع الأطفال مثلا يسهل على المربى مهمة تعليمهم بعض الأمور التى يجهلها الطفل الوحيد ، كتصور العدالة مثلا . والحق أن التنافس يلعب دوراً غاية فى الأهمية ، إن لم يكن مسرف الأهمية فى مجتمعنا الحديث . ولكن هذا التنافس ، الذى تضطلع به الذات بالنسبة إلى غيرها ، يعمل على صياغة الشخصية وتطويرها ، ومن هنا فإن إحباطها على نحو مهين عند الطفل يثير عدائيته ، وينتهى به إلى أن ينكر ذوات الغير ، بقدر ما يطمح إلى تأكيد ذاته . وطبيعى أن يعظم الدور الذى يضطلع به التنافس فى حياة الطفل ، بقدر ما يضعف لدى والديه الشعور بالأمن فكلما شعر الآباء بالأمن قلت أهمية التنافس فى حياة أبنائهم .

٥ - يختلف التيه الاجتماعى عن المتاهة الحيوانية لما يتميز به من طابع شخصى متميز . فليس للمجرب من دور هام بالنسبة إلى الفيران . وإن كان من الممكن لهذا الدور أن يعظم لو قام المجرب بإطعامهم أو عقابهم بيديه . وأما فيما يتصل بالطفل ، فإن التعلم يتم عبر نسق من الصلات البينية . فالثواب والعقاب يرتبطان عنده أعظم الارتباط بالأشخاص . وفى هذا ما يكشف عن أهمية الدور الذى يضطلع به الحب أو الكراهية فى صلتهما بالاستحسان أو الاستهجان ، وما يلحق بهذا كله من ثنائية المشاعر تجاه الوالدين

٦ - يختلف التية الاجتماعى عن المتاهة فيما يطبع الأول من اتجاهات مميزة للآباء وانتشارات عائلية خاصة . فى الصين مثلا تقل مطالب الأب تجاه الأم ، بينما تزيد ما تمنحه الأم لأطفالها . فالإنتشارات العائلية تختلف باختلاف البنيات الاجتماعية ، الأمر الذى أشارت إليه « مارجريت ميد » فى غير قليل من الإلحاح ، وانتهت إلى أن اختلاف الإنتشارات العائلية يعين على إظهار بعض العوامل الانفعالية دون سواها . فقد يجعل هذا الانتشار من الأب النواة الانفعالية للعائلة . وقد يسند هذا الدور إلى الأم . وبذلك يمكن أن تتباين طبيعة الصلات العاطفية . فقد تستند إلى الصراع بين الابن وأبيه ، وقد يستند إلى عشق الابن لأبيه . هذا إلى كثرة كثيرة من الصور التى يمكن أن تنظم فيها الصلات بين الأخوة ، فمن امتياز للابن الأكبر ، ومن تنافس لاستخلاف الأب ، إلى التسابق للظفر بالأخت ، أو للاستئثار بالأم . وبديهى أن تجد هذه الاختلافات البيئية الأسرية ما يزيدها تباينا فى الاختلافات الفردية . وتعد البيئة الأسرية غاية فى الأهمية حين تهدف إلى تعرف الشخص وفهمه ، وذلك لأن الطفل ينقل إلى الخارج أو يطرح عليه سلوكه فى الأسرة . ويرجع اتضاح الطرح فى مجتمعنا الحديث إلى ما يطبع الأسرة من تمركز ذاتى مسرف ، يفرض على الليبيدو التمركز العاطفى الباكر ضمن نطاق ضيق .

وإننا لنجد التوترات الانفعالية فى بعض المجتمعات البدائية أقل تركزاً مما هى عليه فى مجتمعنا . وبالتالى نجد ظاهرة الطرح أقل اتضاحا وتميزاً . فإن الصدمةالتى يستشعرها الطفل البدائى عند موت أحدالوالدين أوموت فرد من أفراد الأسرةلتعدضعيفة وهينة بالنسبةإلى مايستشعره الطفل فى مجتمعنا .

٧ — يختلف التية الاجتماعى عن المتاهة فيما نجده فى الأول من أهمية عاملى التقليد والتطابق . فهذان العاملان ضروريان لتطبيع الإنسان . ويتم التطابق غالباً مع الوالد الذى ينتسب إلى نفس جنس الطفل ، فالابن مع أبيه والبنت مع أمها . ولكن كيما يتم هذا ، ينبغى أن يسود التفاهم والوئام علاقات الوالدين الواحد بالآخر . فنى قيام الصراع بينهما ما يقيم العوائق أمام محاولات الطفل التطابق السوى . ذلك لأن الطفل يخشى عند اتخاذه أحدهما كأنموذج للتطابق أن يتمخض ذلك عن فقده لحب الآخر . ويتضح من ذلك إمكانية اضطراب التطابق أو انحرافه . فنى حالة التطابق المتقاطع croisée يتطابق الطفل مع الوالد الذى ينتسب إلى جنس غير جنسه ، فيتطابق الابن مع أمه والبنت مع أبيها هذا إلى احتمالات التطابق مع أنموذج جانح أو مجرم أوغير ذلك من أوجه الخروج عن المجتمع .

وثمة صعاب خاصة تعترض التطابق . وتنشأ عن تطور الحياةالاجتماعية ذاتها . مثال ذلك ما نجده فى مجتمعنا الحديث من تدهور للنمط الأبوى . فى بعض المجتمعات ، كالمجتمع الأمريكى مثلا ، تنشأ الصعاب أمام التطابق ، نتيجة لتطور الأنماط والمعايير الاجتماعية . فلم يعد للآباء هناك نماذج بالمعنى التام للكلمة ، مما يجعل تطابق الابن مع أبيه أمراً أشد عسراً ،مماقد يتمخض عن تطابق الابن مع أمه ،وما يلحق بذلك من مخاطر اجتماعية ومهنية وجنسية تهدد السلوك المقبل للشخص . وفى هذا ما يجرنا إلى الحديث عن نشأة الضمير الأخلاقى . إذ ترى « مرجريت ميد » أنه ينحصر فى القدرة على التنبؤ

ـــ من حيث هو تخيل ـــ بالانفعالات البغيضة المتعلقة بعصيان الوالدين ، وبالانفعالات السارة المتصلة بطاعتهم . ويعد مثل هذا التعريف ثمرة من ثمار التحليل النفسى . إذ يتوقف نشأة الضمير الأخلاقى على التطابق مع الآباء . ويمكن القول بأن الضمير الأخلاقى ينشأ عند الطفل حين يستطيع الاستجابة لما يتطلبه الوالدان بصورة إيجابية أثناء غيابهم ، أى حين يستطيع الطفل مباطنه أوامرهم ونواهيهم . وتتطلب هذه المباطنة، كيما تتم ، قيام العلاقة الإيجابية تجاه الوالدين ، بمعنى الحب الذى هو سبيل التطابق . هذا بالإضافة إلى ما ينشأ من تعقيدات أخرى نتيجة لأثر الأجداد أو غيرهم من الأقارب .

ومهما يكن من أمر ، فإنه حين لا يتخذ التطابق طريقه السوى فإنه يغلب على الضمير الأخلاقى الميل إلى رفض قيم الوالدين،وإعتناقه لما يعارضها، مثال ذلك الجانح الذى يلفظ القيم الممثلة لعالم آبائه .

٨ ـــ يختلف التيه الاجتماعى عن المتاهة لما يشتمل عليه الأول من عوامل إنسانية . حقاً إنه كثيراً ما تتحدث فى تجارب المتاهة عن الثواب والعقاب . ولكن هذا الحديث لا يصح إلا من حيث دلالته على الشروط الانفعالية للتعلم . فى بعض التجارب يعيش الحيوان ما يشبه القلق بمعنى التوقع للمشاعر الأليمة . والضمير الأخلاقى هو ضرب من القلق ، المتصل بمنظور ينطوى على عقاب لا يمكن تجنبه ، وإن اتسم هذا العقاب بعدم التحدد .

- ويتضح الاختلاف بين الإنسان والحيوان من تبيننا لاستحالة عقاب الأخير « بعد الفعل » . ومن هنا ينعدم عنده الشعور بالإثم . فالعقاب يحيق به دائماً « أثناء اتصال الفعل » . أما الإنسان فقل أن ينزل به العقاب أثناء الفعل ، إذ من الممكن أن يظل الإثم مستترا فلا يعاقب إلا عند اكتشافه .

وإننا لنجد فى خوف الإنسان من عقاب الآخرة والنار مثلا يشير

إلى الحد الأقصى لهذه الحال - إذ يستحيل عندها التخفى والمدارة . هذا إلى أننا نجد أن الكف الناتج عن القلق إنما يحدث فى غيبة الآباء ، مما يدل على قيام الضمير الأخلاقى ونشأة الأنا الأعلى - ومعنى هذا أن التبعية والخوف من فقد حب الآباء هما شرطان أساسيان لنشأة الضمير الأخلاقى .

وخلاصة هذا كله ، فيما يتعلق بالتحديد الوقتى للعقاب ، أن العقاب عند الحيوان لا يأتى قط عقب التغذية ، وإنما ينزل إثر إختياره للطريق الخاطئة - ولو أننا عاقبنا الحيوان بعد تناوله للغذاء لكان فى ذلك ما يعمل على تعميم العقاب - وإننا لنلاحظ هذا الأمر عند الأطفال حين لا يأخذ المربى حيطته ، فينتج عن ذلك أحياناً الخلط بين الوسائل التأديبية للتربية وأهداف السلوك ، بحسبانها جميعا خطرة - فقد ينتهى الطفل إلى رفض بعض القيم ومعارضتها ، وذلك لأن العقاب لم ينل مباشرة بأثره بعض الوسائل فحسب ، وإنما نال أيضاً الهدف النهائى للسلوك ، الأمر الذى نجد له كثرة من الأمثلة فى ميدان التغذية ، حين يعاقب الطفل من أجل طريقة تناوله نوعاً من الطعام أو الفاكهة ، فينتهى به الأمر إلى الإعراض عن هذا النوع ، بل وكراهيته كشىء ضار .

وهكذا نستطيع أن نلخص ما أفدناه من عرضنا للنمط الحيوانى فى التعلم فيما وقفنا عليه من أوجه الشبه والاختلاف القائمة بينه وبين التطبيع الاجتماعى - هذا إلى ما أبرزته هذه المقارنة من الأهمية البالغة للعوامل الذاتية والصلات البينية فى صياغة الشخصية .

الفصل السابع

الانفعالات من الزاوية الاجتماعية

تأتى أهمية هذا المشكل مما ينسب للجماعة عادة من ضحالة فى إثارتها للانفعال . ومع هذا فحياة الجماعة تبدو وكأنها عامل حيوى فى توليد الانفعالات القوية . بل لعل أقوى مايعيشه الإنسان من انفعالات يتصل بالمشاركة فى حياة الجماعة . فشعور الإنسان بتقبل الجماعة له ، أو لفظها إياه يزيد فى دلالته وأهميته على الجانب الفسيولوجى من حياته . وبديهى أننا نستطيع أن ننظر إلى الحب كوجه من أوجه الحياة الدينامية للجماعة . ومعنى هذا أننا نستطيع أن نتخذ أساسا للنقاش الفرض الذاهب إلى أن الجماعة عامل حافز على الانفعالات القوية .

كلمة عامة عن الانفعالات :

ليس تصور الانفعالات بالتصور الذى يسهل تناوله . وهو يعنى فى علم النفس العام نمطا من التجربة الحية . ولكن هذا القول لم يعد كافيا . ومن ثم استبدله علماء النفس باصطلاح آخر وهو « السلوك الانفعالى » . وتستخدم « الدورة المكتملة للسلوك » كوسيلة لمناقشة هذا الاصطلاح . ونعنى بالدورة المكتملة للسلوك أوجهه المختلفة من دافع ، ووسيلة ، وموضوع ، وهدف ، وقيمة ، وأثر مباشر أو بعيد . وعلى ذلك نستطيع أن ننظر إلى كل سلوك يغلب عليه اللون الانفعالى كسلوك انفعالى . إذا أنه يتعذر علينا أن نعزل الانفعال عن الدورة السلوكية . فالسلوك الانفعالى هو استجابة

لتغيرات معينة تطرأ على الحقل النفسانى ، هو استجابة تتضح فى الحركات التعبيرية ، والاتجاهات العقلية ، والتغيرات الجسمية . ولكن إذا كان السلوك الانفعالى استجابة ، فلا بد من حاجات تضطلع فيه بدور الدافع ، كالحاجة إلى الأمن والحب ... الخ . فالسلوك الانفعالى من هذا الوجه سلوك مدفوع ، ولكنه دافع فى الوقت نفسه ، لما يتمخض عنه من توتر يدفع الكائن الحى إلى الحركة حتى يتم إزالة التوتر . وعلى ذلك فالانفعال من هذا الوجه يعد دافعا ، لما ينطوى عليه من رغبة تدفع الكائن إلى الحركة. فالاحباط المهين يتمخض عن حاجة عدائية . هذا إلى أن الحاجة من حيث هى كذلك لها جرسها الانفعالى résonance سيما حين يتأخر إرضاؤها : الأمر الذى يتضح عنـــد النظر إلى الفرد فى حالة توقعه للإرضاء أو الإحباط .

أما فيما يتصل بهدف السلوك الانفعالى ، فهذا لايتحقق إلا بتواجد الموضوع الخاص الملائم . ولكن تواجد الموضوع لايعنى بالضرورة اشتمال الاستجابة فى شطرها الأخير ، على الافراغ الانفعالى . فكثيرا ما يكون هذا الشطر الأخير أو الختامى قمعاً انفعالياً ، تتمخض عنه تغيرات ذاتية تلحق بالكائن العضوى وفى هذا ما يرينا التغير الذى قد يطرأ على الحياة النفسية كلها كنتيجة لهذا القمع الانفعالى . ففيما يتصل بالحالات الصدمية traumatique ، أى فى حالة تجاوز المنبه تجاوزاً يتخطى إمكانيات الافراغ فإن الكائن غالبا ما يعيش الفائض من التوتر فى صورة قلق . والحق إننا نجد كثيراً من الحلول الممكنة التى يعرض فيها الفرد عن التعبير الانفعالى الصريح ، مفضلا سبيل القمع . فهناك مثلا ميكانزوم الإزاحة déplacement، وميكانزم الآستبدال substitution، مما يتضح أحيانا فى السلوك التخيلى، ويأخذ

أحياناً صـــورة التغيرات النفسجسمانية من أوجاع فى مؤخرة الدماغ واضطرابات فى الهضم ...... الخ .

ويتضح الانفعال من زاوية علم النفس الاجتماعى بدراستنا لثلاث مسائل هى : دلالة الانفعال ووظيفته ، وتعلم الانفعـال ، وصلة بعض الانفعالات بالوضع الاجتماعى للفرد فى الجماعة .

ا . دلالة الانفعال ووظيفته .

لا يزال هذا المشكل محل نقاش كبير ، إذ يرفض البعض أية وظيفة دلالية للانفعال ، مستندين فى ذلك إلى أن دلالة السلوك تنحصر فى تحقيقه للتكيف. ومن ثم فقد تعذر عليهم أن يجـدوا دلالة ما للانفعال . فكثيراً ما يبدو الانفعال كضرب من المرض ، أو كاختلال فى السلوك ، أو كفعل مجهض ، أو كعائق يعترض التكيف . وفى هذا كله ما يدلل ويبرهن على ما يريده هذا البعض من تجريد الانفعال من كل دلالة ووظيفة . هذا ويرى البعض الآخر اشتمال الانفعال على دلالة خاصـة . فقد اضطلع كانون Canon بدراسة التغيرات الفسيولوجية الناتجة عن الانفعال ، وأبان أن من شأن هـــذه التغيرات أن تجعل الكائن أكثر قدرة على مواجهة الموقف. كما يطلعنا سارتر Sartre أيضاً على ما للانفعال من وظيفة سحرية . فالخوف عنده إنكار للعائق ونفى له ، والفرح امتلاك كامل للشىء ، وإن إستحال ذلك فى الواقع.

وباختصار فقد حاول هذا البعض أن يظهر أن للانفعال وظيفة . وسوف يتضح هذا المشكل عند تناوله فى منظور علم النفس الاجتماعى ، أو قل فى منظور من صلات الأشخاص بعضهم ببعض ، وصلاتهم بالجماعة ، وصلات الجماعات بعضها بالبعض الآخر .

تنحصر الوظيفة الخاصة للانفعال ، من وجهة نظر علم النفس الاجتماعي ،

فى صفته التعبيرية . فالتعبير الذى يتخذه الانفعال من حيث هو تغير ذاتى ، ومن حيث هو وضع جسمى معين ، يحدث انطباعاً معيناً عند الآخرين . وعليه نتخذ الفرض الذاهب إلى أن وظيفة الانفعال ، حين يعبر عن نفسه، تنحصر فى إحداثه أو عدم إحداثه لإ طباع معين . فقمع الانفعال يمكن أن يهدف فى بعض الحالات الى تجنب الفرد لما يصاحب الانفعال من تعبير ، ولما قد ينشأ عن هذا التعبير من انطباع أو تأثير عند الغير . ومهما يكن من أمر ، فالتعبير مرتبط بالانطباع الناتج عنه . وفى هذا ما يرينا انتساب مشكلة الانفعال إلى حقل الصلات البينية . وبوسعنا أن نصف أنماطاً مختلفة من الفعال البينية ، فيما بين الأشخاص ، أو فيما بين الجماعات ، أو فيما بين الأشخاص والجماعة .

وهنالك نمطان قطبيان من هذة الأنماط : النمط الأول حين تكون الإستجابة متماثلة . فيتمخض الغضب عن الغضب ، والخوف عن الخوف ، وتنتقل انفعالية الأم إلى الأبناء . بل وكثيراً ما نلمس الطفل عند تطابقه مع المعتدى ، إلى غير ذلك من المظاهر التى تسمى بالعدوى والمجاراة الانفعالية .

أما النمط الثانى فحين تكون الاستجابة مكملة : فيتمخض الغضب عن الخوف . بل إننا نجد نفس الأمر حين يتمخض التعبير الانفعالى عند فرد عن القمع الانفعالى عند فرد آخر . ويمكن أن ننظر الى القمع هنا على أنه صورة من صور العدائية . ولا شك أن المكاملة تبدو واضحة قوية حين يتمخض التعبير الانفعال عن القمع الانفعالى . والآن ما الذى يمكن أن نتصور عند الحديث عن الانفعالى الجماعى ؟

الواقع أنه ليست هناك ظواهر جماعية بالمعنى الذى أراده البعض وإنما هناك ظواهر عيانية . وهناك كيانات فردية تتشابك فى أصاله ، وفى مواقف معينة للجماعة . ينبغى إذن لتفسير ظاهرة الانفعال الجماعى أن نضع فى اعتبارنا

تشابه الأفراد المنتمين إلى الجماعة الواحـدة ، مما يجعلهـم يستجيبون بصور متماثلة أمام مواقف بعينها. هذا إلى التفاعل المتبادل بين الأفراد - كما يجب أن نضع فى اعتبارنا انتظام الجماعة وقيامها كـكيان منظم سابق على الموقف ، كـكيان يستمتع بتوحد أفعاله واستجاباته بقدر ما يكون حظه من الانتظام .

وباختصار فإن دلالة الانفعالات تنحصر فى اشارتها للانطباعات . ومن ثم يستحيل أن نفهم الانفعال الاضمن منظور من الصلات البينية . وفى هذا ما يرينا أهمية التعلم فى صياغة الإنفعالات .

٢ . تعلم الانفعـالات

لقد كان من بين الأفـكار السابقة لعلم النفس الكلاسيكى ما يذهب إلى أن الانفعال يتوقف على بنية الـكائن العضوى . ولـكننا ننظر اليوم إلى التعلم على أنه عامل يضطلع بدور لا يقل فى أهميته عن الدور الذى تضطلع به بنية الـكائن ، الأمر الذى يتضح بالنظر إلى الحركات الإيمائية هذه ، التى ميزها « ديما » Dumas عن التعبير فبينما يتوقف التعبير على بنيه الـكائن العضوى ترجع الحركات الإيمائية إلى التعلم الاجتماعى . وترتبط الحركات الإيمائية من هذا الوجه ارتباطا جزئيا بالثقافة ، بحيث يمكن أن نجد للحركة الإيمائية الواحدة دلالات مختلفة فى البلاد المختلفة . فالصينى يخرج لسانه تعبيرا عن المفاجأة بينما يعبر المصرى بذلك عن اللمز ... الخ . هذا كما أن الثقافة الخاصة بالجماعة تطبع الانفعـال فى صلته بموضوعه . ولئن كان الخوف من الثعبان مثلا لا يتضح لنا تماما كنتاج للتعلم ، ففى اشمئزاز المسلم من لحم الخنزير ما يظهرنا على أثر العامل الثقافى .

وتتأثر الانفعـالات وتعتمد على الجماعة بصورة أكثر عمقا . ذلك أن الحاجات نفسها تعد إلى حد بعيد نتاج التعلم . وقد كان ينظر قديما إلى الحاجات

بحسبانها تابعة للبنية الجسمية للكائن العضوى .وليس من شك فى أن هناك حاجات فسيولوجية عامة كالحاجة إلى الهواء والغذاء ... الخ . هـــذا إلى حاجات اجتماعية كالحاجة إلى الشعور بالأمن وإلى المعرفة وإلى الفهم .ولكن هذه الحاجات جميعها تخضع أيضا لتشريط conditionnés الثقافة،بمعنى أنها تخضع للتعلم عن طريق الارتباط الشرطى.ولقد أبان تقدم علم الانثروبولوجيا الثقافية عن انطباع الحاجات الأساسيه بالثقافات الخاصة،وعن اختلاف مراتبها تبعا لكل ثقافة من هذه الثقافات.وقد رأينا فى أعمال « مارجريت ميد » كيف أن الثقافة تعمل على صياغة الأفراد فتجعل منهم مقاتلين أو مسالمين . ففى مجتمع الأرابش Arapech لا تلقى العدائيه وتأكيد الذات أى تقبل أو تعضيد . فالمثل الأعلى للحياة عندهم هو أن يحيا الإنسان حياة نكرة ،وحين يحتاجون بين وقت لآخر إلى القادة فإنهم يجدون مشقة فى العثور عليهم .

وخلاصة هذا كله أن الثقافة فى مجتمع الأرابش لا تقف موقف تعضيد من الانفعالات المتصلة بالعدائية وتأكيد الذات ، بينما نجد على النقيض من ذلك مجتمع « منتجيمور» Muntugumor نمطا للعدائية . ففيه يعمل كل شيء على إعانة الطفل كيما يسلك فى عالم عدائى . ويتضح ذلك حتى فى الطريقة التى تتبع فى حزم الرضيع فتضيق عليه اللفافات . عاملة بذلك على تنمية عدائيته ، هذا الى ما تشتمل عليه التربية من فنون العداله .

ويتضح من ذلك أن الثقافة تحبذ بعض الحاجات،وتعينها على النماء ،وتشجع التعبير عن بعض الانفعالات العدائية . وعليه فإن الثقافة المحلية والمحيط العائلى يلعبان دورا لا يمكن أن ينكر فى تعلم الأفراد للانفعالات. فالانفعالات وإن امتدت جذورها إلى اعماق الطبيعة البيولوجية للإنسان، فهى مع ذلك تتعدل بفعل التعلم .

٣ ـ الانفعالات فى صلتها بالوضع الاجتماعى للفرد فى الجماعة

صلة الانفعالات الفردية بالحاجات : بعد تبيننا للدور الذى يضطلع به الدافع فى الحياة الاجتماعية من زاويتها الانفعالية تناولا للوجه العملى لنظرية الدوافع . وقد رأينا كيف أن الحاجة تشتمل بذاتها على لون انفعالى يتضح ويتحدد حين يعترض عائق ماسبيل الإرضاء . فتوقع الإرضاء للحاجة يتمثل فى لون انفعالى سار يعظم شدة بقدر مايقترب الشخص من الهدف . وقد رأينا أيضا كيف أن اللون الانفعالى يمكن أن يتخذ صورة قلقة وصدمية ، وذلك حين يوجد تفاوت كبير بين المنبه وإمكانيات الإفراغ. ولكن الأمر لا يقف عندذلك، إذ يستحيل قيام انفعال مالم يستند إلى أساس من الحاجات. فالخوف هو شعور غاية فى الشدة بالنسبة إلى الحاجة إلى الأمن، والغضب يتصل بالحاجة إلى العدوان .. الخ . فالانفعالات ليست غير ذروة الشعور بهذه الحاجات .

وأما فيما يتعلق بالحاجات الفردية فى صلتها بالشخصية و الذات، فذلك فى صميمه مشكل نظرية الدوافع . وكثيرا ما يفضل البعض الحديث عن الميول. ولكن « الحاجات » تشير إلى تغيرات واقعية بالكائن العضوى ، بينما يشير مصطلح « الميل» إلى شىء وراء السلوك العيانى . وبوسعنا أن نميز بين ضربين من الحاجات : فهناك حاجات فسيولوجية أساسية تستقل عن سيطرة ما هو اجتماعى ، وإن لم يتحقق ذلك على نحو تام لأن الحاجة إلى التنفس ذاتها تتبدل بفعل الحياة الاجتماعيه . الأمر الذى يبدو بالنظر إلى الوظيفة التعبيرية للتنفس. وبديهى أن الكائن العضوى لا يستطيع الاستمرار فى الحياة بدون إرضاء لهذه الحاجات الأساسية . وأما الحاجات الأخرى فتستند أيضا إلى أساس فسيولوجى ـ ومامن شىء فى علم النفس لا يستند إلى هذا الأساس ـ ولكنها أقل ارتباطا واعتمادا على الدعامة الجسيمة ، كما هو الشأن فى الحاجة إلى الأمن

والحب وتقدير الذات ، وجميعها حاجات وثيقة الصلة بالمساهمة فى حياة الجماعة ، وخاصة حاجة الفرد إلى تحقيق الذات . بل أن تمرتب هذه الحاجات فيما بينها ليتأثر إلى حد كبير بالحياة الاجتماعية ، كما رأينا الدليل على ذلك فى مجتمع «الأرابش» و«منتجيمور» . وليس من شك فى أن معرفتنا لتمرتب الحاجات فى المجتمع لتعد عاملا أساسيا فى محاولتنا لفهم الشخصية . فلا بد للحاجات الأساسية من أن ترضى قبل أن تستطيع الحاجات الأخرى أن تخرج إلى المسرح الشعورى . فإذا لم يرض الشخص حاجته إلى الطعام استحال العالم كله بالنسبة إليه عالم جوع . ولقد أجريت بعض التجارب على الطلبة ، فتبين أنهم يطرحون الحاجة إلى الأمن فى مخاطرة لإرضاء حاجاتهم إلى الطعام . فإذا ما تحقق لهم الأمن والطعام استطاعت حاجات أخرى أكثر رفعة أو أقل إلحاحا أن تبرز ، كالحاجة إلى تحقيق الذات مثلا عن طريق العمل أو الدرس . هذا إلى أن التمرتب الخاص بالحاجات فى مجتمع ما ، أو عند شخص بعينه ، يعد غاية فى الأهمية لفهم الصراع القائم بين الحاجات . وقد يتخذ هذا الصراع بين الحاجات صورة الاتزان المستقر ، وذلك حين تتعادل قوى الحاجات المتعارضة . ومثل هذا الصراع يعد عاملا مرضيا ، إذ لا يستطيع الشخص الإفلات منه إلا إذا تمكن من أن يميل بالميزان إلى ناحية أو أخرى . وقد يتخذ الصراع صورة الاتزان غير المستقر فيكون حينئذ يسير الحل .

وباختصار ، فإنه يمكن القول بأن هناك نوعين عامين من الحاجات فيما يتعلق بالجماعة وهما :

(أ) الحاجة إلى الأمن الفيزيائى والاجتماعى .
(ب) الحاجة إلى تقدير الذات وتقدير الغير .

وبوسعنا الآن استنادا إلى هذا الأساس أن نفهم جميع الانفعالات . فالانفعالات لا تعنى الشخص فحسب ، وإنما تعنى وترتبط أيضا بالبيئة المحيطة به . فسلوك الفرد مرتبط بالجماعة ، بل أن اتجاهه من نفسه يعد مباطنة لصلات بينية ، فالأنا العليا تنشأ عن طريق التطابق مع السلطة الخارجية . فكل فرد هو جماعة صغيرة

مباطنة ويستحيل على الإنسان أن ينفرد فى استقلال وعزلة عن الناس جميعا من الناحية النفسية . فالفرد بذاته جماعة من الناحية النفسية .

تلك هى الأسس البنيوية للحياة الانفعالية للفرد داخل الجماعة. وسنعرض الآن بعضا من هذه الانفعالات :

بعض الانماط الانفعالية الهامة فى الصلات الاجتماعية

القلق

نجد من ناحية المصطلحات مصطلحين فى اللغة الفرنسية مقابل واحد فى اللغة الانجليزية ، وذلك للتعبير عن نفس التجربة الانفعالية . وأهمية الجانب اللغوى واضحة بالنسبة إلى علم النفس لما تتضمنه المصطلحات من فهم نفسى ضمنى . ومع ذلك تنبغى الحيطة ، فكثيرا ماتؤدى بنا اللغة إلى الخطأ . فقد وجدت اللغة الفرنسية مصطلحين فى هذا الميدان وانتهت إلى الاعتقاد بأنهم يشيران إلى أمرين مختلفين. فال «Anxiété» نفسانى وال «Angoisse» فزيائى ويمكننا فى اللغة العربية أن نفرد مصطلح « القلق » للأمر الأول بمعنى الضجر بينما نخصص مصطلح « الاضطراب » للأمر الثانى بمعنى الضيق .

ولكننا لا نجد على الرغم من هذه التفرقة تجربة قلقة خالصة من المشاركة الجسمية ، كما لن نجد اضطرابا فزيائيا بغير تجربة شعورية تتصل بالعالم الخارجى ومعنى هذا أن التجارب الانفعالية التى تنتظم داخل نطاق القلق والاضطراب تفترض بالضرورة استجابات جسمية . فإذا كان ولا بد من أن نفرق بين المصطلحين، فإنه يتحتم علينا أن نبحث عن ذلك من زاوية أخرى . فبوسعنا أن نطلق لفظ « الاضطراب » Angiosse على الاستجابات البدائية للكائن حين يغمره موقف صدمى ، ونعنى بذلك الإفراغات الحشوية غير التكيفية

ولكننا نعلم أن الشخصية لا تكاد تبلغ النضج حتى تبرز ظاهره جديدة ، تستخدم الاضطراب وتفيد منه ، إذ تحيله إلى إشارة خطر ، ذلك هو القلق . ولكن من الممكن أن يكون الكائن على الرغم من ذلك فى حالة لا تمكنه من درء الخطر أو إقامة الوسائل الدفاعية ، ومن ثم يجد نفسه فى موقف صدمى على الرغم من الإشاره المنذره ،فيغمره الاضطراب .

وباختصار فالاضطراب استجابة فسيولوجية غـــير منتظمة أو غير متخصصة تغمر الشخصية .أما القلق فهو إشارة الخطر .

وإذا أردنا الآن أن نصف « الانفعالات القلقة » ضمن الحقل النفسى الذى يعنى الكائن العضوى فى صلته بالوسط المحيط لقلنا أن المثير الانفعالى يغمر الكائن ،ويستولى الارتباك والتشتت على مزاجه ،وتظهر الاستجابات والاختلالات الحشوية ،هذا إلى الانقباض التشنجى فى الحنجره أو فى الأحشاء والارتجاف وأوجاع الدماغ ... الخ . أما من الناحية النفسية فيستولى على الشخص الشعور بالإعياء والانقباض .

ويبدو الوسط المحيط بالشخص وكأنه يناصبه العداء .أو لا يحفل به، فيتوقع أن تنزل به كارثة ،بمعنى أنه يرقبها ويتوقعها بين لحظة وأخرى وتختلف هذه الحالة عما يشعر به الشخص من خوف أمام خطر واقعى محدود يتهدده .

ومعنى هذا أن القلق يفترض أساسيا التوقع والترقب بالنسبة إلى عوائق وعقبات مهدده .والحق أن جميع العوائق يمكن أن تبدو كمهددات. ولكن ثمة فارق بين مايحسه الشخص فى الخوف أمام التهديد المحدد لمسدس اللص الواقف أمامه ،وبين مايحسه فى القلق من تهديد غامض لشىء مجهول غير محدد . هذا وثمة فارق آخر بين التهديد الذى يتجه إلى الحاجة والتهديد الذى يتجه إلى الشخص. فى حالة مسابقة أدبية ذات جائزة مالية، يحق لنا أن نتساءل عما

إن كان المتقدم للمسابقة يهدف إلى شرف السبق أم المال . ولقد قام «ماسلو» Maslow عام ١٩٤١ بالتفرقة بين الحرمان بالمعنى الصحيح Privation الذى هو حرمان فحسب لحاجة من الحاجات، وبين الاحباط Frustration الذى ينطوى على تهديد للشخص من حيث نظرته إلى ذاته والرضى عن حياته ؛ مثال ذلك ما نجده عند العانسات من ضجر لا يرجع إلى الحرمان الجنسى بقدر ما يرجع إلى ما ينطوى عليه من معانى الهجر المذل .

ولقد تنبه غالبية المحللين النفسيين إلى ما يعود على نظرية القلق من نفع حين تدرس ضمن إطار الصلات البينية ، بينما يرتبط القلق أكثر ما يرتبط بالصلات البينية . ولعل « كارين هورنى » K. Horney هى خير من يمثل هذا الاتجاه الأخير. وأفكارها وأن كانت استمرارا للتصور الفرويدى إلا أنها تلح بالأهمية على الصلات البينية . فقد تنبهت « هورنى » إلى مختلف الأوجه التى يتخذها القلق، وانتهت إلى تأكيد أهمية الصلات البينية . فهى تكشف لنا فى مؤلفها الأول عام ١٩٣٦ « الشخصية العصابية فى وقتنا الحاضر » أن العصاب نتاج الثقافة الخاصة بالحقبة التاريخيه والبيئة الاجتماعية . كما أنها تنظر إلى القلق فى مؤلفها « السبل الجديدة للتحليل النفسى » عام ١٩٣٩ فى صلته بعدائية العالم . فتواجد الانسان فى عزلة هو موقف اجتماعى غالبا ما ينطوى من جانبه على امتثال عـــدائى للعالم . ومعنى هذا أن القلق الأساسى يكمن وراء كافة صلات الفرد مع الغير، فيستشعر الفرد بالضآلة والقصور عن مواجهة الموقف ويبدو له العالم قويا عدائيا . وإننا لنجد القلق بمثابة الأساس والدعامة فى كل حالة من الحالات التى ينتج فيها العصاب عن قمع للعدائيه ؛ ونعنى بذلك العصاب الذى يرجع من حيث مصدره إلى القمع ، هذا القمع الذى ينصب على العدائية كسلوك أو كشعور إبان الطفولة ، فينتهى بها إلى أن تصبح عدائية لاشعورية .

وثمة ظروف معينة تدفع الطفل إلى أن يقمع عدائيته، وذلك كتبعيته لوالديه وما يلحق بهذه التبعية من مخافة فقدهما، ومن حاجته إلى أن يسلك على نحو يضمن له حبهما. هذا إلى اعتقاده بأن العدائية سيئة فى ذاتها، أو خشيته من العدائية المضادة بمعنى رد العدوان. ومن ثم يمكن القول بأن هناك مصدرين للقلق : الأول هو الخوف من العدوان الخارجى والثانى هو الخوف من عدم القدرة على منع العدائية أو السيطرة عليها .

وواضح أن « كارين هورنى » وإن تأثرت إلى حد بعيد فى أفكارها بالتصور الفرويدى فإنها تغلب العوامل الثقافيه والبيولوجيه هذا وتقدم لنا المؤلفة بعض الأنماط المعينة التى تتخذها المسالك البيئية . فالطفل على الرغم من عدائيته يجد نفسه مضطرا بحكم الواقع إلى أن يتكيف مع حياته الاجتماعية. الأمر الذى يتمخض عن تكنيكات للتكيف مع العالم الخارجى ، وهى:

١ ــ الإقبال على الغير ــ ويتميز هذا السلوك بحاجة الشخص إلى رفيق يبادله الحب . ويتميز الشخص المنتمى إلى هذا النمط بخضوعه للغير وبالمهادنة والميل عن الانتقام والبعد عن الطموح. وليس من شك فى أن العدائية هنا مكبوتة لأنها لا تساير حاجة الشخص إلى الحب، ومن ثم تتخذ الطاقة النفسية سبيل الإخلاص والتفانى للغير .

٢ ــ معارضة الغير ــ يشعر الشخص المنتمى إلى هذا النمط بضرورة اعتناقه للواقعية التى تبدو له فى أن « الإنسان ذئب للإنسان ». وينحصر هدف مثل هذا الشخص فى قمع الشعور بالتبعية وإيهام نفسه بعدم ضعفه . وهو لا يتبين بطبيعة الحال عدائيته ولا يتعرف عليها لأنه يسقطها على العالم الخارجى .

٣ - الإعراض عن الغير - ونعنى به الانسحاب من العالم . ويتميز هذا النمط بعجز الشخص أمام القلق الأساسى، ومن ثم فهو ينسحب. وكثيرا ما يتخذ هذا الانسحاب صورة السلوك القهرى وإن احتج الشخص بإرغام الظروف الخارجية له على اتخاذ هذا الحل .

ولا تتحدث «كارين هورنى» فى هذا الصدد بلغة الغرائز وإنما ، بلغة الدوافع المتعلمه . فالانسحاب كنمط سلوكى يحقق لصاحبه ميزتين : فهو يقدم له حلا ينأى به عن الصراع - بين الرغبة فى الإقبال على الناس والرغبة فى نفس الوقت فى معارضتهم .هذا إلى ما يتيحه هذا الحل من صورة مرضية للشخص عن نفسه ، فهو يتوهم نفسه ناعم البال يعلو على الجميع ، ويتم ذلك عن طريق الإسقاط . فالصورة المثالية للشخصية لاشعورية فى معظمها . وقد يشعر الشخص بطبيعة الحال بمسايرته أو بتخلفه عن مثله الشخصى الأعلى . ويرجع قيام الصورة المثالية إلى حاجة الإنسان إليها . فهى من هذا الوجه وظيفة من الوظائف الدفاعية تمد الشخص بالهدف الذى يوجه نشاطه . وكثيرا ما يرتبط بهذه الصورة المثالية ما يدخل ضمن ميكانيزمات الإسقاط ، وما ينجم عنه ،من مسخ الإدراك الاجتماعى وتشويهه ، فيقيم الشخص للعالم الخارجى صورة تتمشى مع ماله من مثال شخصى أعلى .

الشعور بالإثم

ينبغى ألا نخلط بينه وبين القلق . فكثيرا ما يؤخذ الشعور بالإثم على أنه صورة من صور القلق . وتبعاً لهذا الرأى يمكن أن يبدو القلق وكأنه انبثاق شعورى للضمير الأخلاقى من الناحية النفسية ؛ بينما يبدو الشعور بالإثم وكأنه انبثاق شعورى للقلق فى مستوى الضمير الأخلاقى . والحق أنه يوجد اختلاف فى البنية Structure بين القلق والشعور بالاثم . فإن ما يترقبه

الشخص فى حالة الشعور بالإثم هو خطر داخلى ينحصر فى فقده تقدير ذاته ،مما قد يصل إلى الانعدام الكامل لكل قيمة للأنا ، كما هو الشأن فى مرض السوداوية Mélancolie . أما الشعور بالإثم من حيث نشأته فإننا نجد كدعامة له انعدام التطابق الداخلى أو الثنائية الداخلية بين الأنا و الأنا الأعلى،مما يتمخض عن ازدواج العلاقة مع الجماعة : فيتطابق معها الفرد من ناحية و يسقط عليها فى الوقت ذاته هذا الجانب من نفسه الذى يدينه . بل أن شعوره بالخزى لهو فى صميمه صورة نوعية من صور الشعور بالإثم، ترجع إلى هذا الغض من النظر و التخفى كوسيلة لإنكار الواقع و تجاهله .

وباختصار ، فإن القلق يتعلق أكثر ما يتعلق بالحاجة إلى الشعور بالأمن ، بينما يتعلق الشعور بالإثم أكثر ما يتعلق بالحاجة إلى الشعور بالبراءة .

الشعور بالغبن

يعد هذا الشعور وجها خاصا من أوجه العلاقة الشهيره بين الإحباط والعدوان . فعندما يعانى الشخص إحباطا فإن أحدى الاستجابات المحتملة من جانبه هى العدوان .والعدوان استجابة بدائية،قد يأخذ صوره الميل إلى اتهام الغير ،أو ما يسميه « جانيه » Janet « الموضوعية المغرضة » وهذا ما يعبر عنه التحليل النفسى فى استخدامه لمصطلح «الإسقاط».ولكن غالبا ما يستطيع الشخص عقب الاستجابة المباشرة القائمة على اتهام الغير وحين تتاح له فسحة من الوقت ،أن يصحح من اتجاهه عن طريق مراجعة نفسه وما ينتهى إليه من تبصر .ومهما يكن من أمر فإن الشخص قد ينتهى بأن ينظر إلى نفسه كمتهم بعد أن كان ضحية. أو أن يحاول التملص بإنكاره لشخصيته وإستغرابه لها .وعلى أية حال فإن الجهد المخلص من جانب الشخص يتمخض عن اتساع

متزايد فى هامش تسامحه تجاه الإحباط .وقد أبان « ديجريف» De Greeff فى كتابه « المدخل إلى علم الجريمة عن تباين حساسية الأشخاص إزاء الإحباط ،كما أبان عن أثر الطمث والإجهاد والمخدرات فى الحساسية المسرفة تجاه الإحباط كما أظهر صلة هذه الحساسية بالمواقف العامة أو المواقف الخاصة . والشعور بالغبن،وأن عبر عن نفسه فى صورة بدائية ،فهو لا يخلو مع ذلك من نفع،لما يتيحه فى التو من انتشار وتمروح مباشر للانفعال،وإن جعل من صاحبه مع ذلك شخصاً تصعب الحياة معه .

عقدة النقص

لقد أبرز « آدلر » Adler هذه العقدة ، وخصها باهتمامه، فى نظريته التى تدور حول السيادة والتفوق . وترتبط عقدة النقص عنده بالشعور بالنقص العضوى وينبغى أن نميز أولا بين مجرد الشعور بالنقص،وهو شعور يعيشه الجميع فى المواقف التى لا يستطيعون فيها الارتفاع بأنفسهم إلى المستوى الذى يريدونه لها،وبين عقدة النقص التى هى جملة من العادات والاتجاهات التى تهدف إلى الدفاع عن الشخص ضد الشعور الأليم بالنقص.ويفضل بعض البحاث استخدام مصطلح «صراع المغايرة » Conflit de difference بدلا من عقدة النقص،وذلك لما يحسه الشخص من إختلافه عن الغير،رفعة كان هذا الاختلاف أم حطاطة،وذلك لأهمية الحاجة إلى الشعور بالسوية من حيث هى مسايرة ومجاراة للغير. ولقد حظى مصطلح عقدة النقص بشهرة واسعة.وليس من شك فى أن هنالك أمثلة كثيرة يتضح فيها تمخض الشعور بالنقص العضوى عن نشأة عقدة النقص. ولكن ليس معنى هذا أن الشعور بالنقص العضوى ضرورى فى نشأة عقدة النقص التى تنشأ عند الكثيرين دون ما نقص عضوى أو عجز جسمى . هذا ويمكن من ناحية أخرى أن نجد النقص العضوى دون أن نعثر مع ذلك على عقده النقص فإن ما يهم حقا فى حالة النقص العضوى ينحصر فى شعور الشخص وموقفه

من هذا النقص. فى بعض الحالات يقل الأثر الذى يعكسه النقص على تقدير الفرد لذاته عما يشعر به الشخص من إعاقة حقه نتيجة تغيب العضو أو الحاسة. ومعنى ذلك أن الأثر النفسى للنقص قد يبلغ من الضآلة حد العدم. وقد يكون من المفيد هنا أن نذكر بأن المثل الأعلى للأنا هو المعيار الذى يقيس به الفرد قيمته الشخصية . ويتكون المثل الأعلى أبان الطفولة عن طريق التطابق مع الأشخاص موضع الإعجاب. والحق أن تصور التطابق لا يكفى بمفرده لتفسير هذه الظاهرة . إذ لا بد معه من تصور الدور . فقد يكون الدور مكملا لا يستند إلى التماثل كما هو الحال عندما يهدف الطفل إلى كسب محبة شخص هو ذاته محبوب. هذا ويمكن للمثل الأعلى أن يتكون تبعاً لنمط تخيلى كما أن المثل الأعلى يتعدل تبعا للتجارب الشخصية . ومهما يكن فإن النسبة القائمة بين الأنا والمثل الأعلى للأنا تتبدى فيما يستشعره الشخص من إحساس بالكفاية الشخصية، بمعنى ما يحققه من شعور بالأمن فى الجماعة وما يحققه من مجاراة لها. ويستحيل على الفرد أن يحقق هذين الشرطين تماما إذ يستحيل عليه تحقيق الشعور الكامل بالكفاية والتكافؤ مع الجماعة . ومن هنا تظهر بعض الوسائل الدفاعية لتحقق لديه هذا الشعور، وذلك بفضل معايير جديدة، كالتسلح تجاه التوترات وتأجيل الإرضاء والتعويض الذى يسمح للفرد أن يحتمل الإحباط فى الجماعات الأخرى بفضل ما يلقاه من إرضاء فى جماعته .

ونستطيع فيما يتصل بالشروط الخاصة بالشعور بالنقص أن نلخصها فى عاملين أساسيين :

١ — الاختلافات الواقعية أو الوهمية للشخص، ونعنى بذلك الاختلافات الفيزيائية من نقص عضوى أو تباين فى القدرات الجسمية . أما الاختلافات النفسية فتشير إلى القدرات العقلية والخلقية ؛ هذا إلى الاختلافات الاجتماعية المتصلة بالجنس أو العقيدة أو الحالة الاقتصادية أو الوضع الاجتماعى.

٢ — الاستجابات الواقعية أو الوهمية للبيئه . فهذه الاستجابات تشير إلى أن البيئة تنظر إلى الفرد نظره عداء ، وأنها على الأقل لا تقبله، مما يتضح فى الأسماء المكناه، والنبذ بالصفات والألقاب .والشعور بالنقص لا يمكن أن ينشأ قبل أن يبلغ الطفل مرحلة الشعور بذاته على نحو متميز بالنسبة إلى الغير . ولا يتحقق هـــذا الشرط البنيوى لظهور الشعور بالنقص عند « شارلوت بيلر » قبل العام الثامن من حياة الطفل .

وخلاصة هـذا كله أن عقدة النقص هى فى صميمها جهاز دفاعى يعمل على تجنيب الشخص الشعور الأليم بالنقص ، فيتصرف فى المواقف التى كان من الممكن أن تولد هذا الشعور عنده على نحو يسمح له بأن يموه على نفسه وعلى غيره . وتسير الأمور على مايرام ماأستطاع الفرد أن يحفظ ماء وجهه فى هذه المواقف. فإذاماشعر بمهاجمة الغير له فى جهازه الدفاعى فإنه يتحول إلى الاعتداء فى حساسية مسرفة .

الإحباط والعدوان

تلك مسألة هامة وإن استمدت فرضها من الفهم الشائع بين الناس. فعندما نهاجم شخصا فإننا نستثير عدائيته . وقد أولى « فرويد » أهمية كبرى لغريزة الموت ابتداء من عام ١٩٢٠ فى كتابه « ماوراء مبدأ اللذة »، وإن كان قد بين فى ملاحظاته السابقة على هذا التاريخ ما للتصور العدوان من أهمية، ولكنه لم يتخط عندذلك حدود الملاحظة إلى الصياغة النظرية. ففى دراسة له عن مرض « السوداوية » عام ١٩١٥ عرض فرويد للعلاقة بين الإحباط والعدوان. ومهمايكن من أمر، فإن الفرض الذى يربط الإحباط بالعدوان لم يحظ بالاهتمام والدرس إلا منذ ربع قرن فحسب وبالرغم من انتساب هذا الفرض

فى مصدره إلى التحليل النفسى ، فقد أفاد منه كل من علم النفس الكلينيكى والتجريبى والاجتماعى .

تصور الإحباط

يشير هذا التصور إلى تغيرات معينة تطرأ على الحقل النفسى للفرد . ويظهر الإحباط عندما يلتقى الكائن العضوى بعائق خارجى يعترض إرضاء رغبة ما، سواء كان هذا العائق إيجابيا أو سلبيا ، داخليا أو خارجيا . ولقد ميز « ماسلو » Maslow كما رأينا بين الحرمان Privation والإحباط Frustration . فغالبا ما ينشأ الحرمان حين يعترض عائق إرضاء حاجة جسمية . فإذا تحدثنا عن الحرمان فى حالة حاجات تتصل بالشخصية ، كالحاجة إلى الأمن والحب وتقدير الذات، فإننا نفعل ذلك عن طريق المجاز أو التوسع فى مفهوم اللفظ . ويرى « ماسلو » أنه من الأفضل أن يقتصر اصطلاح الحرمان على الحالات التى لا يتحقق فيها الارضاء للحاجات العضوية بينما يستخدم اصطلاح الإحباط للدلالة على التهديد الذى ينال الشخصية من أثر الحرمان . ويتضح ذلك بالنظر إلى العزوبة للمرأة ، حيث لا يظهر الاختلال النفسى نتيجة للحرمان الجنسى بقدر ما يبدو نتيجة للإحباط الذى تعانيه المرأة ، لما تحسه من هجر مـــذل ، وما يتبع ذلك من تهديد للشخصية فى تقديرها لذاتها . بل نلاحظ ظهور الاضطراب عند الحيوان نتيجة لعدم إرضاء حاجاته غير العضوية . يتضح ذلك من التجربة التى أجراها « لفين » على الكلاب الرضع . وقد كان الغرض الذى تستند إليه التجربة ينحصر فى التفرقة بين الحاجة الغذائية والحاجة الفمية . وأجريت التجربة على ثلاثة أزواج من الكلاب الرضع التى ولدت معا : يرضع زوج منها الأم، ويرضع زوج آخر من زجاجة ضيقة الثقب، أما الزوج الثالث فيرضع من زجاجة متسعة الثقب وتتمخض التجربة عن انعدام مظاهر الاضطراب والتوتر فى الحالين الأولين، بينما يتضح فى الحالة الأخيرة. وعلى ذلك يحق لنا أن نميز بين الحاجة إلى الطعام والحاجة إلى إرضاء اللذة الفمية . وفى

هذاماير يناكيف أن عدم الإرضاء لبعض الحاجات غير العضوية عند الحيوان يتمخض عن الاضطراب الذى يعيشه كموقف صدمى. وإننا لنجد نفس الظاهرة عند الإنسان، وأن كانت أكثر تعقدا، لما يترتب على تدخل التطبيع، وتعديله للدوافع والوسائل والأهداف .

مصادر الإحباط عند الإنسان

تلعب الحياة الاجتماعية دورا خطيرا فى هذا الميدان، سواء فيما يتصل بكم الإحباط، أو بطبيعته، أو فيما تنطوى عليه من تناقض داخلى .

فنجد من ناحية كم الأحباط أن بعض المجتمعات تتضمن النذر اليسير من الحرمان، بينما تعد الحياة فى مجتمع آخر سلسلة من الحرمان المتصل. هذا ونجد بعض المجتمعات تنظر إلى كل حرمان بحسبانه إحباطا، فينتهى الفرد بفعل الانتظام الاجتماعى ذاته إلى أن ينظر إلى نفسه نظرته إلى محيطه . فهذه المجتمعات تولد فى الفرد الرغبات والجاجات ، وتحكم عليه فى الوقت نفسه بالحرمان .

ومن حيث طبيعة الإحباط ، فكل مجتمع يشتمل على نواة تتصل على الأقل بطريقة الإرضاء. ويتخذ الحرمان عند قبائل « التروبرياند » صورة « التابو » الغذائى بينما يغلب « التابو » الجنسى على مجتمعنا الحديث ، فيشعر الفرد المتمدين بضآلة شأنه حين لا يقتدر على أن يحقق إمكانياته ويعبر عن ذاته من الناحية الجنسية . كما نجد أيضا مظاهر الحرمان فى الميدان الغذائى مما يتضح من تحديد أوقات للرضاعة والوجبات لا يكاد يسمح بشىء خلالها. وميدان المحارم، وأن وجد فى جميع المجتمعات، إلا أنه لا يتحدد مع ذلك فيها بنفس الصورة .

وأمامن حيث التناقض الداخلي في المجتمع فتقضى الحياة الاجتماعية بالحرمان على رغبات تعمل على استثارتها. فالبطالة تحرم "حاجة إلى الطعام، تلك الحاجة التي تثيرها الحياة الاجتماعية بشتى وسائل الدعاية والإعلان. كذلك الحال فيما يتعلق بتملك الأشياء. فالمجتمع لا ينفك عن إثارة هذه الحاجة إلى التملك، ولكن توزع الثروة فيه يحول دون إرضائها. وعلى ذلك يلعب المجتمع دورا هامامن حيث الحرمان، وأن اختلف هذا الحرمان تبعا الشخصية الفرد. ومعنى هذا ضرورة أعتبار الأسباب الفردية إلى جانب الأسباب الاجتماعية في تحديد ظاهرة الأحباط. وينبغي فيما يتصل بالأسباب الفردية أن نشير أولا إلى التبعية المتبادلة فيما بينها وبين الأسباب الاجتماعية. فيمكن أن نلحظ ارتباطا بين ماضي الشخص ومدى تسامحه أزاء الحرمان. فالحرمان حين يتعاقب على الطفل يتمخض عن عدم القدرة على التسامح تجاه الحرمان. ونلحظ هذا الأمر عند الفيران: فهي تميل إلى اختزان الطعام ويزداد هذا الميل بقدر ما تعانيه من حرمان في ماضيها. هذا ويمكن أن ينتج عن الإرضاء الزائد في الماضي عدم القدرة على التسامح تجاه الحرمان. ومن هنا يتحتم مراعاة الحيطة في إرضاء حاجات الأطفال وفي حرمانها حتى لا نبلغ الإسراف في ناحية أو أخرى. كما أن الحرمان الواحد يختلف من حيث دلالته تبعا لاختلاف الأفراد: وقد يتمخض عن الأختلال النفسي عند البعض لما يحدثه من إحباط بالغ في الشخصية، بينما قد لا يبلغ هذا الحد عند البعض الآخر.

وتبلغ الفروق الفردية بين الأفراد مداها في حالة ما يكون الإحباط داخلي المصدر. فبوسعنا أن نميز بين إحباط خارجي المصدر وآخر داخلي المصدر. فثمة مواقف تنطوي على الإحباط كما هو الشأن أمام إحباط لا يمكن تجنبه. فالمرض يحرم الشخص من بعض أوجه نشاطه. وكلنا يتعرض لهذا الضرب من الحرمان. فالحرمان قائم دوما بالنسبة للأفراد على نحو أو آخر. ولكن

الإحباط لايوجد بالضرورة . أما الإحباط الداخلى فينشأ حين لا يقتدر الشخص على إرضاء حاجة وأن سنحت له الفرصة . فالعائق فى هذه الحالة ليس خارجيا وإنما ينحصر فى الصراع الداخلى . فنى الحالة التى لايقتدر فيها الشخص على إرضاء الحاجة مع اقتداره على ذلك من حيث الفرصه يكون معنى هذا أنه يشعر بحاجة أخرى تتعارض مع الحاجة الأولى . وعلى ذلك فالإحباط الداخلى المصدر يستند إلى الصراع بين الحاجات. والصراع يستمر ما تعادلت الحاجات فى القوة ، أو قل ماتحقق بينها أتزان مستقر . ويمكن أن تتدخل الحوافز الدفاعيه ، فينتهى الأمر إلى الكف أو إلى الخزى أو القلق . وكثير من المظاهر يتم على نحو شعورى فى حالة الإحباط الداخلى .

ولقد أقتصرنا فى عرضنا حتى الآن على الانفعالات الأليمة ، وذلك لما تتميز به من الظهور . ولكن ليس معنى هذا أن حياة الجماعة لاتتمخض عن الانفعالات السارة . فالإحساس بالجمال مثلا انفعال سار بقدر مايحمل فى طياته من أحاسيس الأمن والحب. كما أن الاحساس بالجمال يستند إلى حد بعيد إلى المعايير الاجتماعية ، مما يتضح من اختلاف النمط الجمالى باختلاف الثقافات ، بل وفى الثقافة الواحدة باختلاف « المودات » العارضة . ولقد كشف برجسون ليس فحسب عن الدافع الاجتماعى للضحك وعن شروطه الثقافية ، وإنما كشف أيضا عما يقوم به ويهدف إليه من وظيفه اجتماعية . وتتصل الانفعالات السارة بوجه عام بالأمن المعنوى للشخص ، وبتقديره لذاته ، وتقدير الآخرين له.

القسم الثانى

دراسات عملية

الفصل الثامن

الاتجاهات

Attitudes

تمهيد وتعريف

تعد هذه الدراسة مدخلا إلى مشكلة الرأى .

ويمكن تعريف الاتجـــاه بأنه ميل مؤيد أو مناهض بإزاء موضوع أو موضوعات معينة (كالأشخاص والفئات الاجتماعية والأشياء المادية) .

ومن أمثلة الاتجاهات أن يكون المرء متحررا كثيرا أو قليلا أو أن يكون استعماريا أو أن يكون استبداديا كثيرا أو قليلا .

تاريخ دراسة الاتجاهات Attitudes

ظهر هذا المصطلح فى مجال علم النفس منذ سنتى ١٩٠٩ و ١٩١٠ . وقد اتسع استخدامه كثيرا فى علم النفس الأنجلوسكسونى[١] حتى أن نحو ٨٠٪ من الكتاب باللغة الإنجليزية يستخدمونه الآن .

استخدام مفهوم الاتجاه

يلعب هذا المفهوم دورين أساسيين : سلبى وإيجابى :

الدور السلبى — إنه يسمح بالمرور فى صمت على مشكلى الأهمية النسبية للوراثة والبيئة ، وهذا هو الدور الذى أشار إليه ألبورت . ويمكن أن يحل محلهما مصطلح الغريزة من ناحية ، ومصطلح السلوك ناحية أخرى . وعيب مصطلح

الغريزة أنه يتضمن فكرة الوراثة ، وعيب مصطلح السلوك أنه يفرط أحياناً فى التبسيط بدعوى الموضوعية . ولفظ الاتجاه غير محدود إلى حد أن بعض الكتاب يخلط بينه وبين لفظ آخر . فمثلا مرى ومكدوجال يخلطانه بلفظ العاطفة ، بينما يقرب كريش وكراتشفيلد بينه وبين لفظ الاعتقاد .

الدور الإيجابى — يمكن أن نميز هنا بين وجهتين للنظار وهما الخاصتان بعلم النفس العام وبعلم النفس الإجتماعى :

(ا) نظرة علم النفس العام :

يمكن معارضة مفهوم الإتجاه بمفهوم الغريزة وبمفهوم قطاع السلوك .

التمييز بين الاتجاه والغريزة :

هناك ميل عند التحدث عن الغريزة إلى الاعتقاد بوجود قوة تتبدى تحت أى ظرف . مثال ذلك الغريزة الجنسية . أما الاتجاه فأن مفهومه يرتبط بالموقف . فيمكن إدراك نفس الموضوع بطرق جد مختلفة بحسب الموقف الذى نلقاه فيه ، كما فى حالة الأحكام القبلية ضد الزنوج . فلو التقى الشخص الذى يدين بهذه الأحكام بزنجى حلاق أو ماسح للأحذية فلن يشعر نحوه بأى عداء ، راضياً أن يراه فى هذا الموقف الأدنى . ولكن هذا الشخص ربما رفض أن يركب فى نفس المصعد مع زنجى حتى لايقف الزنجى وإياه على قدم المساواة . ومثل هذه الاتجاهات تنشأ عن محددات ثقافية لا تحسب الغرائز لها حسابا . وهنا ينشأ عدد من المشكلات النظرية منها : هل يجب أن ننسب إلى الاتجاهات قوة دافعة ، أم إنها مجرد اتجاهات تتجول فيها القوى؟ (ويمكن هنا الإشارة إلى فصل أولبورت عن « الاتجاهات » فى كتاب مرتشيسون « علم النفس الاجتماعى » .)

التمييز بين الاتجاه وقطاع السلوك :

هناك فرقان هما :

١ — يشتمل مفهوم الاتجاه على « دور ينطوى على التوحيد » ، فى حين أنه من وجهة نظر السلوكية يتعلق الأمر بمفهوم وصفى لا يسعى إلى تحديد « وجهة » السلوك . ولكن هناك وحدة بين المسالك المتعلقة بموضوعات متفاوتة الاختلاف . « فالتحرر » مثلا يميل إلى الارتباط « بالمسالمة » . ولو قنعنا بوصف قطاعات السلوك وصفا موضوعياً لما استطعنا أن نتبين وجهة السلوك ولا وحدته . فمفهوم الاتجاه يتضمن أن ضروبا مختلفة من السلوك يمكن أن تنبع من عامل واحد .

٢ — إن مفهوم الاتجاه يمكن أن ينطبق لا على مسالك واقعية فحسب ، بل أيضا على مسالك فى حالة القوة ، ومثال ذلك الاتجاه الوجدانى ضد السود أو ضد الساميين ، فإنه يمكن أن لا يتجلى حتى يجىء موقف محدد (عراك) يسمح له أن يصبح واقعياً . فالاتجاه ليس سلوكا ، ولكنه إما أن يترجم إلى سلوك ، وإما أن يبقى فى حالة كمون . وهنا توجد فكرة « القوة » . وعلى الرغم من أن مفهوم الاتجاه يبقى عندئذ افتراضياً ، إلا أن نفعه يتبدى بتحقيق التنبؤات التى توضع على أساسه .

(ب) نظرة علم النفس الاجتماعى :

يفضل الآن استخدام مفهوم الاتجاه على استخدام مفهومى « الإيحاء » و « التقليد » . فلقد هجر هذان المفهومان كما أشار « روس » سنة ١٩٠٨ . فإن هذين المفهومين ، بإلحاحهما على أهمية التفاعل بين فرد وفرد ، من شأنهما أن يحيلا علم النفس الاجتماعى إلى « علم نفس بينى » une inter-psychologie . والواقع أن الأفراد مهيأون بقدر ما ، وبحكم

اتجاههم ، لاستجابات معينة بالنسبة لهذا الموقف أو ذاك . وعلى رغم ما كان للإيحاء من أهمية بالغة فيما مضى (وخاصة فى الطب العقلى) فإن أهميته لتتضاءل اليوم فى ضوء تجاربنا . فالواقع أن المرء لا يتقبل الإيحاء من أى مصدر كان ، وفى أى مناسبة كانت ، إذ لا بد من وجود استعدادات تمهيدية . ولقد ميز أرلبورت مفهوم الاتجاه أثناء دراسته لبعض المفاهيم (مثل مفاهيم الفعل المنعكس ، والفعل المنعكس الشرطى ، والعادة ، والغريزة ، والحاجة ، والرغبة ، وموجه ليفين ، والعاطفة ، والاتجاه الحركى ، والحكم القبلى ، والنمط الجامد ، والتصور ، والرأى) فأوضح أن هذه المفاهيم إما أن تكون حالات خاصة من الاتجاه ، وإما مفاهيم مستقلة عن الاتجاه تماماً .

الفرق بين الرأى والاتجاه

هل يعبر الرأى عن الاتجاه الحقيقى أم لا ؟

يرى ثرستون أن الرأى يعبر عن الاتجاه الحقيقى . ولكن بعض العلماء لا يأخذون بهذا الرأى ، وعلى أى حال فن الصعب أن نحدد المقصود من «الاتجاه الحقيقى» متى كانت هناك اتجاهات عديدة محتملة بحسب الظروف. والمشكلة هنا تتعلق بالصدق والصراحة .

ويمكن وضع تمييز عملى بين الاتجاه والرأى :

فيحسب « دوب » أن لا مجال للتحدث عن الرأى إلا إذا كانت هناك مشكلة قائمة . فالأمريكيون مثلا يحبون القهوة ، وهذا ذوق لا يتحول إلى مشكلة رأى إلا إذا حدثت أزمة فى البن وتطلب الأمر ، فيما يتطلب ، اتخاذ قرار يتعلق باستيراد هذا الصنف أو عدم استيراده . ومن ناحية أخرى تنشأ مشكلة رأى عن مشروع مارشال من حيث أنه كان يجب اتخاذ

احتياطات معينة . وجملة القول أنه لا يوجد رأى إلا إذا كان هناك صراع ومشكلة تتطلب الحل .

تعريف مفهوم الاتجاه

يذكر « أولبورت » ستة أو سبعة عشر تعريفاً لمفهوم الاتجاه . وهو يقترح تلخيصها فى هذا التعريف :

« الاتجاه حالة استعدادعقلى وعصبى ينشأ خلال التجربة ، ويؤثر تأثيراً ديناميآ على استجابات الفرد إزاء جميع الموضوعات والمواقف التى يتصل بها » . ويمتاز التعريف خاصة بأنه يتجنب القسمة الثنائية بين ما هو فسيولوجى وما هو سيكولوجى ، ومثال ذلك سلم المسافة الاجتماعية « لبوجاردس » ، وهو يبحث فى مدىمناصرةالشخص أومناهضته لجماعة أو بلد أو جنس معين . ولكى يقوم بذلك يميز « بوجاردس » سبعة معايير نوردها حسب زيادة الميل إلى الاتصال الحميم :

— درجة القبول القصوى — قبول عقد الزواج على شخص من هذه الجماعة .

١ — قبول شخص منها عضواً فى ناد .

٢ — قبول شخص جاراً فى المسكن .

٣ — قبول شخص فى مهنتك ووطنك .

٤ — قبول شخص كمجرد مواطن .

٥ — قبول شخص زائراً لبلدك .

ويضيف بعض النفسانيين درجات أخرى من هذا الميل. فيقترح « كريبسى » Crepsi ، فى سلّمه الخاص بالاتجاهات إزاء المعارضة ، معايير أخرى ، هى السجن والاعدام بالرصاص ، كدرجة قصوى « للميل » فى اتجاه « المعارضة ». وقد أنشأ « دود » Dodd سلّما من خمس درجات ، كانت الدرجة القصوى للميل « المعارض » فيه هى الموت أيضا .

تصنيف الاتجاهات

هناك تفريق بين الاتجاهات الموجبة والاتجاهات السالبة دون أن يكون فى ذلك إلحاح على ثنائية العاطفة ، بمعنى احتمال شعورنا فى نفس الوقت بعواطف مناصرة ومناهضة بإزاء شىء معين ، دون النظر فى صعوبة معرفة ما إذا كان الشخص غير عابىء أو ثنائى العاطفة إزاء موضوع معين . وهناك التمييز بين عمومية الاتجاهات ونوعية الاتجاهات ، وهو تمييز يشير إلى موضوع الاتجاه ، وهو الذى يتخذ منه المرء موقف المناصر أو المناهض .

فنظرية النوعية هى أنه توجد من الاتجاهات بقدر ما هنالك من موضوعات ومواقف خاصة . ونظرية العموم هى أن هناك عددا محدودا من الاتجاهات الأساسية يتحكم فى استجاباتنا إزاء الموضوعات المتكثرة التى تتصل بها . ومثال ذلك هناك احتمال معين فى أن الشخص الذى اعتاد احترام السلطة الدينية يحترم أيضا السلطة العسكرية . ونلاحظ أننا إذا أخذنا بنظرية النوعية فإن الأمر سينتهى بنا علميا إلى استبعاد فكرة الاتجاه من أساسها . وقد أوضحنا من قبل أن من أغراض فكرة الاتجاهات إدخال نوع من الوحدة فى وصف ظواهر السلوك والتوصل إلى تصنيفها ولكن هذه المشكلة ، مشكلة العمومية والنوعية ، لا يمكن حلها قبل التجربة بجرة قلم . وقد أثبتت بعض الدراسات التجريبية أن الاتجاه الذى قد يبدو عاما قبل التجربة لا يكون فى الحقيقة كذلك ، فهو ينحل إلى سلسلة من ظواهر السلوك

النوعية بالنسبة للموقف. ونجد لدراسات « هارتشون وماى » دلالتها فى هذا المعنى. فقد درسا الغش عند التلاميذ وقررا أن الغش أو الأمانة لا يقوم أيهما على اتجاه عام. فلم يجدا أطفالا لا يغشون البته، ولا أطفالا يغشون دائما. فالغش أو عدم الغش يتوقف فى الغالب على الموقف .

وفى مقابل ذلك دلل «فرنكل برونزفيك» على وجود عامل عام من الجمود فى الشخصيه (مجلة الشخصية ١٩٤٩) يتحكم فى الاتجاهات الاجتماعية وفى العمليات الإدراكية على السواء . فمن تجاربه له على الأحكام المتعلقة بالأجناس فى فئة تتألف من ١٥٠٠ طفل ، تخير المؤلف ١٢٠ طفلا تميزوا بأقوى الأحكام القبلية المتعلقة بالأجناس (معتمدا على قياسهم بسلم اتجاهات) ، ثم اختبر أثر هذه الأحكام القبلية على الإدراك الحسى والذاكرة والذكاء عندهم :

تجارب الإدراك الحسى :

قدم للأطفال على شاشة صورة كلب ، ثم سلسلة من الصور المتوسطة بين الكلب والقط ، حتى انتهى إلى عرض صورة قط . فلاحظ أن الأطفال ذوى الأحكام القبلية القوية إزاء الأجناس ظلوا وقتا طويلا يدركون كلبا ، بينما تردد غيرهم من الأطفال ورأوا قطا. وعلى ذلك فالأطفال ذوو الأحكام القبلية القوية يتميزون بالمثابرة فى الإدراك الحسى ، وبالمقاومة إزاء الأشكال المكتسبة .

تجربة الذاكرة:

تليت على الأطفال قصة مدرسة التحق بها تلاميذ جـــدد بينهم واحد يهودى وواحد زنجى . فلوحظ على الأطفال ذوى الأحكام القبلية القوية إزاء الأجناس أنهم كانوا لا يذكرون أفراد الأقلية (اليهودية والزنجية)

مثلما كانوا يذكرون الأطفال الآخرين . وكانوا يتذكرون بصفة خاصة أخطاء الأشخاص وحوادث الشجار . وكان تسميعهم فى مجموعه أقل دقة من تسميع الأطفال ذوى الأحكام القبلية الضعيفة ، وذلك على رغم تمسكهم ببعض التفاصيل .

تجارب الذكاء — حل المسائل :

أعطى الأطفال سلسلة من المسائل التى تحل بطريقه واحدة بعينها ، ثم سلسلة ثانية من المسائل تحل أيضاً بالطريقة الأولى ولكنها أيسر حلا إذا استخدمت فيها طريقة جديدة . وكانت النتيجة أن استمر الأطفال ذوو الأحكام القبلية القوية يستخدمون الطريقة الأولى زمنا أطول .

فعامل الجمود هذا يتدخل إذن على مستويات متعددة ، فيعرقل إعادة تنظيم الادراك الحسى Restructuration ، وعلى ذلك يمكن إعطاؤه طابعا عاما .

وعلى أى حال فإن علينا أن نحذر من أن نستخلص أن نتائج هارتشورن وماى من ناحية، ونتائج برونزفيك من ناحية أخرى تنافس احداهما الأخرى؛ إذ أن الاختلاف بينها يرجع إلى أنها تتعلق بظواهر سيكولوجية مختلفة. وهذا يبين لنا استحالة القول بأن اتجاها هو عام أو نوعى قبل أن نجرى عليه دراسة تجريبية جدية .

التمييز بين الاتجاه العام والاتجاه الخـــاص :

(Public , private)

فى تجربة « شانك » سنة ١٩٣٥ ، طلب هذا الباحث إلى جماعة من أتباع الكنيسة «المهنجية» وإلى جماعة من أتباع الكنيسة «العمادية» رأيهم فيما يتعلق بالعماد فلاحظ أن الأفراد تختلف إجابتهم بحسب ما إذا سئلوا باعتبارهم أعضاء فى كنيستهم أو باعتبارهم الخاص. فالآراء الرسمية للفئتين متضاده. ولكن

الآراء التى عبر عنها بصفتهم الشخصية « المعتدلون » فى فئة لا تتفاوت كثيرا عن الآراء التى عبر عنها « المعتدلون » فى الفئة الأخرى .

(انظر كتاب ستوتزل «نظرية الرأى»)

التميز بين الاتجاهات المشتركة والاتجـاهات الفردية —

Common, individual

يبرز هذا التميز مشكلة أهمية المحددات الثقافية . إلى أى حد تتوقف اتجاهات فرد ما على الجماعة الإجتماعية التى ينتسب إليها؟ ولننتبه فى هذا المجال إلى أهمية « المستوى الاقتصادى » للحياة . فلقد ثبت أن المستوى الاقتصادى هو واحد من العوامل التى تباعد بوضوح ما بين الأفراد كما تباعد ما بين آرائهم .

ويمـكن فى النهاية التميز بين أنواع مختلفة من الاتجـاه بحسب درجة الحقيقة التى ينسبها الشخص المسئول إلى الموقف الذى نواجهه به . مثال ذلك استخبارات « لابيير » Lappierre إلى أصحاب الفنادق . فبعد أن قام برحلة فى مصاحبة صينى ، أرسل إلى أصحاب الفنادق التى نزل فيها استخبارات « Questionnaires » يسألهم إن كانوا يقبلون صينيين فى مؤسساتهم ، فأجاب ٩٠٪ منهم بالرفض . كيف يمكن تفسير هذا التباعد بين الاتجاه الواقعى الاتجاه الذى عبر عنه الاستخبار ؟ فأمام الموقف الحقيقى قد يختلف اتجاهنا عما لو كنا أمام موقف افتراضى ؛ لأنه فى الحالة الأخيرة تساعد الإجابات اللفظية على انطلاق الاعتدائية بإزاء الأقلية (وهى الأقلية الصينية فى التجربة المذكورة) . ويختلف الأمر (الاتصـال بواحد من الصينيين) أمام الموقف الحقيقى ؛ لأنه من ناحية لا يجرؤ المرء على إعلان عدائيته ولأنه من ناحية أخرى قد لا يشعر المرء بهذه العدائية بنفس الشدة التى يبدو أنها

واجبه . وأخيراً قد يكون هناك دافع من نوع اقتصادى (الخوف من إضاعة عميل) .

وما نسميه درجة الحقيقة بالنسبة إلى الموقف يقرب مما يسميه الأنجلوسكسون ego-involvement أى الاندماج الذاتى، أى إلى أى حد نندمج بأنفسنا اندماجا فعالا فى المشكلة ؟ وهل يستطيع هذا القرار أو ذاك أن يغير بحق من مصيرنا فى شىء ؟

وظيفة الاتجاهات فى الحياة النفسية

لماذا نحن جامدون فى الغالب فى اتجاهاتنا ؟ أن هذا الجمود راجع — جزئيا — إلى الأدوار المختلفة التى يؤديها الاتجاه ، وهى :

١ — الحاجة إلى الانتساب لجماعة معينة :

فالإنسان يتخذ الأحكام القبلية للجماعة التى ينتسب إليها ، بل وأحيانا ما يتخذ الإنسان فى ثورته على إلى جماعته الأحكام القبلية المضادة (وذلك ليحتفظ على نحو ما بتذكرة دخول جماعة أخرى) — أنظر «كويرار» Queerer فى هذه الظاهرة . وهذا مثال على تحدد الظاهرة بعديد من العوامل «التحديد الزائد» Surdétermination . فظاهرة اتخاذنا لرأى معين لا تتحدد فقط بالقيمة الحقيقية التى ننسبها إلى هذا الرأى بل أيضا بحاجتنا إلى الانتساب إلى جماعة معينة . وهذه الفكرة فكرة الحاجة إلى الانتساب هى فى غاية الأهمية وتتحكم فى عديد من الاتجاهات . ففى علم الجريمة مثلا بين «لاجاش» Lagache كيف أن المجرم رغم سمعته الاجتماعية السيئة يحس بالحاجة إلى الاندماج فى جماعة . وإن اللغة الخاصة بالجماعات (كجماعات الطيران والبحرية) لهى من علامات الانتساب إلى هذه الجماعات . ويمكن هنا دراسة ظاهرات التطابق مع الجماعة .

٢ ـ الحاجة إلى الاستمرار فى حياتنا والحاجة إلى الملجأ :

تساعدنا الاتجاهات على ألا نتخذ سلوكا جديدا فى مواجهة كل تجربة. وعلى العكس نعجز أمام موقف شبيه شبها خشنا بموقف معين عن أن ندرك ما فيه من نواحى الجدة .

٣ ـ الحاجة إلى إعطاء الحوادث معنى ودلالة :

وخاصة إبان التغييرات والأزمات والهزائم ، إذ تسمح المعتقدات بإعطاء دور جديد للفرد ، ومن ذلك بإعطاء مغزى للحياة (بارتلت Bartlett) .

٤ ـ الحاجة إلى الاحتماء الوجدانى والمعرفى من المجهول :

وإليك مثالا من كلينبرج Klineberg هو اختبار المسافة الاجتماعية إزاء ٣٢ بلدا مختلفة منها ٣ غير موجودة : لقد جمعت اتجاهات كثيرة مناهضة إزاء هذه البلاد الثلاثة . وعلى ذلك يبدو المجهول باعتباره خطرا . وتجيب الاتجاهات إذن على حاجة إلى الاحتماء الوجدانى والمعرفى على السواء .

تكوين الاتجاهات

يمكن التميز بين خمسة أنماط لتكوين الاتجاهات :

١ ـ التكامل أو النمو المتناسق :

هذان اللفظان يغنيان عن ألفاظ كالتراكم والتكرار توحى بإضافة تجارب من غير تعديل فى الشخصية . والحق أنه يحدث تعديل فى الشخصية مع كل تجربة جديدة . (وتوجد نفس الفكرة عند برجسون حين يتحدث عن الاختيار الذى يؤدى إلى تعديل فى الشخصية على درجات متفاوتة كلما أدركت الشخصية حلولا ملائمة .) ولنأخذ مثلا الأحكام القبلية ضد السود . فإذا رأى الفرد طوال طفولته . الزنوج خدما أو على الدوام فى

مواقف التبعية ، ولو كانت معاملتهم حسنة ، فإنه ينشأ لديه بالتكامل بين هذه التجارب المتشابهة حكم قبلي يتضمن بخس الجنس الأسود . وكيفما كانت التجارب متشابهة كثيرا أوقليلا فإن جمود الاتجاه يتوقف على تنوع المواقف التي يوجد الفرد فيها . ويختلف تأثير هذه التجارب باختلاف عمر الشخص . ويمكننا أيضاً أن نتساءل ابتداء من أي سن تعجز التجارب الجديدة عن تعديل الاتجاه ؟ وغالبا ما يتوقف تأثيرها منذ المراهقة . فان لدينا ميلا إلى تشويه إدراكنا للأشياء أكثر مما لدينا من ميل إلى تعديل اتجاهنا .

٢ ــ التمايز :

يقل التمايز في سلوك الطفل الصغير فهو يختلف بين الاقتراب والابتعاد. وكلما نما الفرد استطاع تحقيق التمايز في سلوكه وتنويع الظلال فيه . فنجده مثلا يلتزم بالعمل مع أشخاص ينفر منهم ، في حين أن الطفل الذي لا يطمئن إلى شخص ما يرفض أن يوجه إليه التحية (سلوك ابتعاد كامل) . وهناك قرابة بين عملية التمايز هذه ومبدأ الواقع . فالتكيف مع الواقع إن هو في جملته إلا القدرة على تحقيق التمايز . وفي حالات خاصة كحالات التعب والاضطرابات العقلية يميل الفرد إلى النكوص إلى تلك الاتجاهات غير المتمايزة القائمة على الاقتراب الكامل أو الابتعاد الكامل .

٣ ــ التجارب الشخصية والصادمة أحياناً :

إن الشخص الذي قاسى في طفولته من سوء معاملة زنجي قد يحتفظ بأحكام قبلية ضد الزنوج . ولكن لا تجوز المبالغة في الدور الذي تقوم به هذه التجارب التي لا تصبح صادمة إلا تحت تأثير ظروف أو استعدادات سابقة شخصية معينة . وهناك من ناحية أخرى تجارب يمكن أن تولد اتجاهات مناصرة . ومثال ذلك واقعة انقاذ فرد من حادثة على يد زنجي ، فإنها قد تسهل كثيراً تكوين اتجاه مناصر تجاه الزنوج عند هذا الفرد .

٤ — تقليد نماذج اجتماعية مختلفة :

وهذا فى نظر كلينبرج أهم سبب لتكوين الاتجاهات . ويشمل التقليد الآباء والمعلمين والصحاب والشركاء وكل إطارنا الاجتماعى والثقافى. ويتعلق الأمر هنا باتخاذ آراء الغير كما هى. وقد ظهر من الدراسات الكثيرة الهادفة إلى مقارنة اتجاهات الأطفال باتجاهات آبائهم أن هناك ارتباطات عالية تقرب من ٦٠ر٠ وتقرب من ذلك أيضاً الارتباطات بين اتجاهات التلاميذ ومعلميهم ، وبين اتجاهات الأصدقاء . ويمكن أن تبلغ بين الأزواج إلى ٨٠ر٠ نعم إن هناك عادة فى الأصل اشتراكا معيناً فى الاتجاهات ، وخاصة فى حالة الأزواج . ولكن أثر المحيط الخارجى قوى للغاية . وأغلب الاتجاهات يتكون بطريقة لاشعورية وأننا نحياها بطريقة طبيعية تماماً . ومن ذلك أفكارنا عما يجوز فعله وما لا يجوز ، وعما يجوز قوله وعما لا يجوز .

٥ — التجارب المنقولة من الطفولة والتى يحياها الراشد من جديد :

وقد أثبت ذلك التحليل النفسى وخاصة أبحاث « لاسويل » و « فروم » وقد نشر بعضها « مرقس » فى المجلة الفرنسية للتحليل النفسى فى العدد الثانى سنة ١٩٤٩ تحت عنوان « بنية الأسرة والسلوك السياسى » . وهو يلخص الأبحاث التى تعالج تحليل العلاقة بين المواقف العائلية الاتجاهات السياسية . مثال ذلك تذوق الألمان للدكتاتورية ، وهو ناشىء من نظام للأسرة يتميز بتسلط الأب بنوع خاص ، ولكن أنفسر الاتجاه الأبوى بإرجاعه إلى تأثير النظام السياسى أم على الضد نفسر النظام السياسى بإرجاعه إلى الأسرة ؟ هناك فى الواقع تأثير متبادل . (راجع أيضاً فى هذا الموضوع ما كتبه « جورر » عن ذعر الأمريكيين من السلطة) .

هذه أنماط خمسة لتكوين الاتجاهات . ولكن أيها أعظم أهمية ؟ يقدر

كلينبرج أن لتقليد النماذج الاجتماعية المختلفة ولتجارب الطفولة تأثير حاسم .
أما « كريش » و « كراتشفيلد » فينبهان إلى هذه الحقيقة ، وهى أنه ليس فى حياتنا غير قليل من النماذج التى نحتك بها احتكاكا مباشراً ، وهما يوضحان الأهمية الأساسية لتجارب الطفولة الباكرة فى تكوين اتجاهاتنا .

وهناك مشكلات أخرى تتصل بهذه الدراسة للاتجاهات ، وهى مشكلات جمود الاتجاهات ، وتعديلها ، وقياسها ، وسندرس هذه المشكلات فيما يلى .

جمود الاتجاهات

يتحدث « ليبمان » Lippmann عن اتجاهات معينة كأنها لوحات أو رسوم داخل نفوسنا يستحيل تعديلها ، وأقواها ثباتاً تسمى اتجاهات « متجمدة stereotyped . وهذه اتجاهات يستحيل فى الحقيقة على التجارب الجديدة أن تخترقها ، وقد درست مشكلة جمود الاتجاهات من وجهتين :

١ — فى مجال الإدراك الحسى :

أن كريش وكراتشفيلد يستخدمان لفظ « self-reservation » أى المحافظة الذاتية وهى تتعلق بالمعتقدات والاتجاهات ، وهما فى هذا يستخدمان مفاهيم «ليفين» Lewin . وتتلخص نظرية هذين الباحثين فيما يلى :

يستلزم تغيير الرأى وجود إدراك حسى جديد . ولكن الإدراك الحسى وظيفة من وظائف شخصيتنا ، ولن ندرك فى الحقيقة ناحية جديدة إلا إذا كانت هذه الطريقة الجديدة للإدراك لا تثير توتراً فى شخصيتنا .
وهنا تتدخل ظاهرة الاحتكاك الانتخابى selective contact . وهذا

الاتصال يمنع بالذات حصولنا على رأى آخر ، وهناك فى الجملة نوعان من المعطيات وهما :

(١) معطيات من النوع الإدراكى،وهى معطيات الواقع؛ فمثلا لا يرى الزنوج إلا فى وضع التبعية .

(ب) معطيات من النوع الوجدانى ، وفيها يتجنب المرء مواجهة أى وضع اجتماعى آخر،فلا يقبل مخالطة أناس ممن يقدرهم مبدئياً تقديراً ضئيلا. وإن قبل الاتصال بهم فلا يكون ذلك إلا بشروط معينة. فهناك إذن حلقة مفرغة ، إذ كلما ، الحكم القبلى تجنب المرء كل إدراك جديد .

٢ ــ فى مجال الذاكرة :

هناك تجارب « ليفين وميرفى» Lewin & Murphy (١٩٤٣) فى قياس الاتجاه إزاء الاتحادالسوفيتى، وقد أجريت على الطلاب الأمريكيين. قرئت عليهم تقديرات بعضها مناصرة وبعضها الأخرى مناهضة بالنسبة لروسيا . ثم سئلوا بعد ذلك عما تذكروه منها ، فوجد أن الطلاب الذين سبق قياس اتجاه مناصر لديهم إزاء تلك البلاد قد حفظوا التقديرات المناصرة ، بينما حفظ الطلاب المناهضون للاتحادالسوفيتى التقديرات المناهضة .

وهكذا نرى باختصار أن الاتجاهات تتحكم فى الإدراك الحسى وفى الذاكرة على السواء . وهذه الظاهرة ، ظاهرة الجمود ، تنقلنا إلى المشكلة التالية .

تعديل الاتجاهات

يمكن التميز بين أمرين : بين ما يؤثر على الاتجاهات فى الحياة العادية، وبين المحاولات المنهجية لتعديل الاتجاهات تعديلا محدوداً .

١ ــ المؤثرات العادية على الاتجاهات ويمكن التميز بين أمرين :

(أ) الإيحاء عن طريق المكانة التى يستمتع بها الخبير : (كمكانة أينشتاين فى الطبيعة) .

(ب) تأثير الأغلبيــــة : فنى تجربة « آش وبلوك وهرتزمان » Ash, Block, Hertzmann فى هذا الموضوع ، كانت التجربة على طلاب أمريكيين . طلب إليهم أن يصدروا انتقادات على رجال السياسة . وقد اتضح كيف تختلف إجابات الفئتين (الفئة التجريبية والفئة الضابطة) وذلك بحسب التأثر أو عدم التأثر بإيحاء المكانة الصادر من الأغلبية . ومن الملائم هنا أن نتعمق فى فهم هذه النتائج ، فإن الإيحاء لا يعدل فقط الرأى بإزاء موضوع معين ، ولكنه يعدل الإدراك والرأى معاً . وهذا معناه أن الإيحاء يعدل الرأى بواسطة الإدراك . فطريقتنا فى الإدراك وطريقتنا فى الحكم مرتبطتان .

يعمل الإيحاء على أن يجعلنا نواجه الموضوع بطريقة مختلفة ، وعلى أن نعيد تبعاً لذلك بناء إدراكنا للأشياء . وقد أمكن فى التجربة المذكورة آنفاً تقرير أن الإيحاء يمكن أن يعدل هذا الكل « الإدراك ــ الرأى » . لقد ظهر لنا أن الذين قدروا الرجال السياسيين لم يعطوا لهذا التعبير نفس المغزى الذى أعطاه له غيرهم ممن قدروهم تقديراً أقل .

٢ ــ المحاولات المنهجية لتعديل الاتجاهات وذلك بالوسائل الآتية :

(ا) دروس نظرية عن الآراء التى يقف منها الشخص موقفاً عدائياً .

(ب) محاولة القيام بمجادلة نظرية فيما لها وما عليها .

(ح) عرض أفلام .

(د) إنشاء اتصالات حقيقية وفعالة .

(هـ) مناقشة جمعية حول مشكلة محدودة .

هذه هى الوسائل المختلفة لتعديل الاتجاهات فلننظر الآن فى فاعليتها على الترتيب :

(ا) التعاليم النظرية : لها نتائج ضئيلة .

(ب) الاتصالات المباشرة الحقيقية : هذه الوسيلة أكثر فاعلية وتتضمن مثلا فيما يتعلق بالأحكام القبلية ضد السود إنشاء اتصال بين الطلاب البيض والطلاب السود . وبهذه الطريقة يستشعر الطلاب البيض بالوضع الاجتماعى للسود . ويمكن اعتبار هذه الوسيلة علاجا للاتصال الانتقائى .

وقد قدم كلينبرج دقائق عن هذه الاتصالات بين الأجناس وبين الدول. فعندما نرسل مثلا شبابا إلى بلد أجنبى ، وكيما نجعلهم أكثر معرفة به ، وكيما نقلل من أحكامهم القبلية ، علينا أن نسعى إلى إرسالهم إلى وسط شبيه بوسطهم ، وإلا فإن اختلافات الوسط وخاصة اختلافات المستوى الاقتصادى تخلق عدم فهم يهدد باشتداد أحكامهم القبلية المتعلقة بالدول الأخرى بدلا من إضعافها .

(حـ) السينما : استخدمت أيضا كوسيلة لتعديل الاتجاهات . ومثال ذلك الأفلام المتعلقة بصغار الجانحين والمذنبين وبالطرق الحديثة لإعادة تربيتهم . وأهم عامل هنا هو « عدد الأفلام » و « تكرارها » . أما مستوى الفيلم فلا يأتى إلا فى المرتبة الثانية .

(د) المناقشة الجمعية : هى وسيلة يشيع استخدامها فى الولايات المتحدة. وقد قارن ليفين فى « قراءات فى علم النفس الاجتماعى » Readings ot Social Psychology بين ثلاث وسائل لتعديل الاتجاهات وهى : التعاليم

النظرية الجمعية ، والنصائح الفردية ، والقرارات التى تتخذ على أثر مناقشة جمعيه .

فى تجربة أولى كان الهدف تعديل عادات الأمريكيين فى التغذية أثناء الحرب . كان المطلوب تقليل استهلاك المدنيين للجيد من اللحم ، حتى يمكن توفير أكبر قدر منه للمحاربين . وفى هذه التجربة اتجهت المقارنة إلى فاعلية المناقشة الجمعية وفاعلية التعليم النظرى على السواء . فقسم عدد من ربات البيوت إلى فئتين كبيرتين : فأعطيت الفئة (ا) تعليما نظريا عن القيمة الغذائية العظيمة « للسقط من اللحم » والاقتصاد الذى يحققه ، وخير الطرق لتجهيزها .

وقسمت الفئة الثانية (ب) إلى فئتين صغيرتين من ٦ إلى ٧ أشخاص ، ناقشوا معا بمساعدة معلم مجال استهلاك « السقط » من اللحم .

وضبطت بعد ذلك الزيادة فى استهلاك « سقط اللحم » عند من تلقين تعليما نظريا ، وعند من مارسن المناقشة الجمعية من فئة (ب) . وقد لوحظ أن المناقشة الجمعية كانت فاعليتها عشرة أمثال فاعلية التعليم النظرى . ولوحظ أن ٣٠٪ من ربات البيوت من فئة (ب) عدلن عاداتهن فى الاتجاه المطلوب ، فى مقابل ٣٪ فقط من فئة (ا) .

وفى تجربة أخرى كان المطلوب إقناع الأمهات فى الأسر بأن يأخذن لأطفالهن زيت كبد الحوت وعصير الفواكه . وكانت الوسائل المقارنة هى المناقشة الجمعية من ناحية ، والنصائح الفردية من ناحية أخرى . وأجريت التجربه فى عيادة شعبية للولادة .

وعند انصراف الأمهات من العيادة تلقى بعضهن فى بساطه نصائح فردية عن تغذية الرضيع . وجمعت الأمهات الأخريات فى مجموعات صغيرة

للمناقشة كما فى التجربة السابقة . فظهر أن المناقشة الجماعية أكثر فاعلية من النصائح الفردية ، بمثل ماظهر أيضاً أنها أكثر فاعلية من التعليم الجمعى النظرى.

والخلاصة أننا إذا وضعنا ترتيباً تنازليا للفاعلية ، فإننا نجد أن الوسيلة الأكثر فاعلية هى المناقشة الجمعية ، يليها فى المرتبة الثانية النصائح الفردية والمناقشة النظرية الجمعية .

كيف نفسر هذه النتائج ؟

يستند ليفين إلى الفكرة القائلة بأنه ما دامت هناك عادة قائمة ، فإنها تقوم على نوع من الاتزان الثابت . وعلى ذلك فهو يفسر تعديل اتجاه ما بحلين محتملين :

١ – زيادة القوى فى أحد الجانبين : ولكن سينشأ من ذلك حالة عدم إتزان ، فتوتر ، ومن هنا تنشأ المقاومات . وعلى ذلك فمن الأجدى الالتجاء إلى وسيلة أخرى .

٢ – تقليل المقاومات : فمثلا عند إدخال فرد فى جماعة، يتردد الفرد فى الواقع فى تعديل عاداته ما دام يخشى ، بدرجة من الشعور قليلة أو كثيرة ، أن ينعزل بذلك من المجتمع . فلو أمكنه على الضد أن يكتسب شعوراً بأنه إذا هجر عادة قديمة ، واكتسب عادة جديدة ، فإنه سيبقى متلائما مع مستويات الجماعة ، فإن مقاومته للتغيير ستتضاءل .

والنتيجة – على عكس ما يحتمل الاعتقاد به – أن تعديل العادات فى جماعة ، أيسر من تعديلها فى فرد واحد . وهذا يفسر لنا تفسيرا جزئياً تقدم العلاج النفسى الجماعى ونجاحه .

ولنلاحظ فى هذه المناسبة ماأداه وجود « أندية المدمنين على الخمر » فى أمريكا من تقليل واضح للإدمان . فإن شفاء كثير من المدمنين دفعة واحدة

لا يتسر من شفاء واحد بمفرده ؛ لأن أحد الأسباب الرئيسية لإدمان الخمر هو بالذات الشعور بالعزلة الوجدانية . فإذا اجتمع مدمنون كثيرون لمناقشة صعوباتهم ، فإنه سيكون أيسر عليهم أن يتخلصوا من عاداتهم . وهكذا فإن طريقة المناقشة الجمعية تسمح بتطبيق واسع المدى . وهنا لك اليوم ميل إلى استخدام هذه الطريقة فى الولايات المتحدة ، لا فى العلاج النفسى الجماعى فحسب ، بل أيضاً فى حل كثير من مشاكل علم النفس الاجتماعى فى الحياة اليومية ، وعلى الأخص فى تنظيم العمل .

ونكتفى بهذا القدر من دراسة تعديل الاتجاهات . ولكن علينا أن ندرس أيضاً فى هذا المجال كل موضوع « الدعاية » بمعناها الدقيق .

الفصل التاسع

قياس الاتجاهات

فى حوالى سنة ١٩٣٠ اقترح ثرستون وسائل لقياس الظواهر الوجدانية (وقد كتب مقالا فى « قياس الاتجاهات الاجتماعية » نشرته مجلة علم النفس التطبيقى سنة J. of Applied Psychol. ١٩٣١) ، فكان بذلك مجددا . وكان علم النفس بمعنى الكلمة يقنع حتى ذلك الحين بقياس ظواهر ذات طبيعة حسية ومعرفية غالبا . فبعد أن تم قياس الذكاء باختبارات بينيه Binet ، تساءل ثرستون عما إذا كان من الممكن أيضاً قياس الظواهر الوجدانية .

ومن ناحية أخرى أنشىء حوالى سنة ١٩٣٥ معهد جالوب Gallup بهدف سبر الآراء وقياسها . وبالتدريج استبانت ضرورة التعاون بين قياس الاتجاه وقياس الرأى ؛ وبعبارة أعم بين علم النفس الفردى وعلم النفس الاجتماعى .

ومن أمثله هذا التعاون النتائج التى نشرها كانتريل فى كتابة « قياس الرأى العام » سنة Cantril: Gauging Public Opinion ١٩٤٤ ، وهى خلاصة دراسة على معنويات السكان المدنيين فى الولايات المتحدة أثناء الحرب . (إلى أى حد تشعر طبقات السكان المختلفة باتحادها فى الصراع ؟ ولأى الأسباب ؟ وكيف سيواجهون المستقبل ؟ . الخ .)

وقياس الرأى العام هذا ، وهو يعتمد على سلم كبير ، يستعين بدراسة الاتجاهات . وفى الحقيقة إنه يصعب جدا إيجاد فصل دقيق بين هذين المفهومين . وعلى ذلك فسندرس أولا المشكلات المشتركة بين دراسة الرأى ودراسة الاتجاه ، وبعد ذلك ندرس المشكلات النوعية لأبحاث الرأى .

مشكلة مشروعية القياس :

هل يمكن قياس اتجاه شخص ما بإزاء مشكلة تتضمن جانبا وجدانيا ، كمشكلة تحرير المرأة ؟ إن هذا السؤال يضعنا أمام مشكلتين هما :

ا — هل هذا القياس مشروع وممكن ؟

ب— هل هو نافع ؟

وكثيرا ما انتقدت محاولة قياس الاتجاهات . وقد قال برجسون عن علم النفس التجريبي : « إن الظواهر النفسية هى ظواهر كيفية وليست كمية . » غير أن مشكلة القياس النفسى هذه ليست مشكلة نوعية إلى الحد الذى زعمه البعض . وقد انتهت الجهود المبذولة فى هذا الاتجاه إلى بعض النتائج . وإذا كانت الظواهر السيكولوجية أصعب قياسا فذلك لأنها أكثر تغيرا وأكثر تعقيدا من الظواهر الفيزيائية .

وأما عن نفع القياس فتدلل عليه تجربة لكلنبرج Kineberg : وجه إلى أطفال ألمان فى المنطقة المحتلة السؤال التالى : « هل تقدر أن للطفل عذرا فى الهرب من البيت إذا كان أبوه قاسيا ؟ » وقد أجاب ٤٥٪ من الأطفال بالإيجاب ، و ٥٠٪ منهم بالسلب

ووجه نفس السؤال إلى عينه من الأطفال الأمريكيين للمقارنة . فكانت النتيجة أن أجاب ٦٨٪ منهم بنعم و٣٠٪ منهم بلا .

وقد كانت الإجابات فى الفئتين فى الاتجاه المتوقع . ولكن النسب المتوقعة ظهر أنها مبالغ فيها . ولتحاشى المبالغة المضللة وضعت فى نفس البحث أسئلة أخرى من نفس الطراز ، مثل : أى الطفلين أخبث ، الطفل الذى يسىء إلى من هو أصغر منه أم الطفل الذى يخرج على طاعة من

هو أكبر منه ؟ وقد أكد الاختبار الجديد نتيجة الاختبار السابق . ولقد أمكن التنبؤ باتجاه الإجابات ، ولكن لم يمكن بحال التنبؤ بنسبها .

الطرق المباشرة لقياس الاتجاهات

١ ــ إيجاد النسبة المئوية للإجابات المؤيدة والمعارضة (أى للإجابة بنعم أولا): هذا الإحصاء للاتجاهات المؤيدة والمعارضة يشبه الدراسات الأولى التى عملت على الرأى العام . ولكن هذه الطريقة أهملت الآن لعدم دقتها ، إذ كانت الأسئلة توضع فى صور مسرفة فى البساطة، وكان يترتب عليها إجابات عشوائية إلى حد ما . أما فى الأبحاث الحاضرة فهذه الأسئلة التى تتطلب الإجابة بنعم أو لا تضبطها على الأقل أسئلة أخرى .

٢ ــ استخدام سلالم الاتجاهات : هناك نوعان رئيسيان من السلالم هما : السلالم القبلية (أى السابقة على التجربة)، والسلالم النفسية الفيزيائية .

فالسلالم القبلية a priori : هى كسلم المسافة الاجتماعية لبوجاردوس Bogardus . ويقال عن هذه السلالم أنها سابقة على التجربة لأن الباحث يحدد مقدماً ترتيب العبارات المختلفة المتعلقة بالقبول أو الرفض . (راجع بوجاردوس « الهجرة والاتجاهات الأجناسية » ١٩٢٥) . ولهذا النوع من السلالم عيب هو أن ترتيب العبارات بحسب درجة التغليب يختلف باختلاف الأفراد . فمن الممكن أن لا يتفق الترتيب الذى يقترحه الباحث مع الترتيب الذى يقترحه المختبرون . ولإصلاح هذا العيب أنشأ ترستون السلالم المسماة بالسلالم النفسية الفيزيائية .

والسلالم النفسفيزيائية : تعتمد بصفة عامة على الطرق المستخدمة فى الأبحاث النفسفيزيائية ، ومن هنا جاء اسمها . ونقطة البداية فيها هى تحديد

العتبه seuil, threshold (ما يمكن بالكاد أن يميزه المختبر). ويعمل السلم النفسفيزيائى على مرحلتين :

المرحلة الأولى: هى وضع الاختبار على أساس تجريبى ، وذلك بإجراء بحث على عينة محدودة ، كيما نحدد بالضبط دلالة الاتجاهات المتضمنة فى أسئلة السلم عند الأشخاص الذين نسألهم .

المرحلة الثانية : هى تطبيق السلم بعد ضبطه على هذا النحو على مجموعة الأشخاص المقترح اختبارهم . ويقدم ثرستون مثالا على هذا السلم فى مقاله فى مجلة علم النفس التطبيقى (١٩٣١) .J. of Applied Psychol

سلم روزنبرج Rosenberg

فى كنيسة مخصصة للبيض يدخل زنجى فيثير بحضوره اتجاهات جد مختلفة . وإليك بعض الاتجاهات الممكنة :

- عدم عمل شىء على الإطلاق .
- الشكوى إلى القسيس .
- مصافحة الزائر الجديد باليد والترحيب به .
- مطالبته بالعودة من حيث أتى .
- تكليف القسيس بأن يقول له ذلك .
- إنذاره بمغادرة المكان قبل أن يطرد .
- تولى الدفاع عنه إزاء المعارضين فى حضوره .
- نصحه بلطف بأن لا يعود مرة أخرى .
-

تقدم هـــذه الدرجات échelons الخاصة بالسلم على هذا النحو من الاختلاط . ولـكى ننشىء من هـذا سلما على نمط « ثرستون » نبدأ باختيار حكام مابين مائة ومائتين يقومون بتصنيف هذه الاتجاهات فى ١١ قسما مثلا . ثم نطلب إليهم أن يعبروا عن درجة التأييد أو المعارضة التى يتضمنها كل اتجاه بغض النظر عن رأيهم الخاص .

وهنا تنشأ مشكلة : أتتوقف طريقة ترتيب الاتجاهات المقترحة على الاتجاه الشخصى الذى يتخذه من يقوم بالترتيب ؟

وقد درست هذه المشكلة دراسة منهجية . ولوحظ أن الاتجاه الشخصى لا يؤثر فى الواقع فى الترتيب المقترح إلا قليلا .

وبعد تـكوين السلم بهذه الطريقة على أساس الترتيب المتزايد للتأييد أو لعدم التأييد يقدم إلى عدد كبير من الأشخاص .

وهناك طريقة أخرى دقيقة تستوحى أيضا من مبادىء السيكوفيزياء ، وهى طريقة المقارنة الزوجية Comparaison par paires التى استخدامها « جيلفورد » Guilford . وهذه الطريقة أكثر مشقة وأقل اقتصادا من طريقة « ثرستون » . وهى تقوم على المقارنه . فنقارن مثلا بين ١٥ شعبا مقترحا ، زوجا زوجا (فيـكون لدينا فى المجموع ١٠٥ زوجا للمقارنة) . يطلب إلى الشخص ما إذا كان يفضل :

الانجليز أم الفرنسيين ؟

الفرنسيين أم الألمان ؟

الانجليز أم الألمان ؟ ... الخ .

سلم ليكرت Likert

هذا السلم أبسط من سابقة . فبدلا من اقتراح ترتيب الدرجات المختلفة لاتجاه واحد ، يطلب إلى الشخص تقييم إجابته على سؤال معين بإحدى الصيغ الآتية :

— إنى اؤيد هذا الاتجاه جدا .

— إنى اؤيد هذا الاتجاه .

— إنى متردد .

— إنى أعارض هذا الاتجاه .

— إنى أعارض هذا الاتجاه جدا .

ويشتمل إعداد سلم ليكرت أيضا على جانب تجريبي يعين على حذف البنود التى لاتحقق ارتباطا كافيا مع مجموعة البنود كلها . (أنظر موكور Maucorps « سيكولوجية الحركات الاجتماعية » Psychologie de mouvements sociaux) غير أن الإعداد هنا أسرع بالرغم من ذلك مما هو فى حالة سلالم « ترستون » ، ونتائجه مرضية أيضا . (راجع ميرفى وليكرت : « الرأى العام والفرد » ١٩٣٠)

الطرق غير المباشرة للقياس

١ — المقابلة الكلينيكية :

٢ — دراسة تواريخ الحياة : فإن دراسة التواريخ الذاتيه للحياة دراسة مقارنة يوضح بعض الاتجاهات .

٣ — استخدام التكنيكات الإسقاطية : من نوع الإدراك الداخلى للموضوع T. A. T. فقد قدم پروشانسكى Proshanski لطلاب أمريكيين صورا مستخرجة من الصحف ، بها مشاهد تتضمن صراعات اجتماعية (كالبطالة والإضراب) ، وبحيث يكون مدلول الموقف متلبسا . وكان قد قاس مقدما اتجاهاتهم الاجتماعية . فظهر أن أوصاف الطلاب للصورة الواحدة مختلفة أشد الاختلاف .

٤ — وأخيرا نجد الطريقة القائمة على دراسة سلوك الشخص فى المواقف الواقعية : وغرض هذه الطريقة استبعاد الأخطاء التى قد تنشأ من عدم الصراحة عند الأشخاص فى إجاباتهم الشفوية (انظر تجربة لابيير Lapière). ولكن ضبط قياس الاتجاهات عن طريق السلوك مشكلة معقدة ، لأنه لاشىء يثبت أن الأفعال أكثر إخلاصاً من الأقوال . فإن جميع مظاهر الشخصية يمكن اعتبارها حقيقية بمعنى ما ، لأنها إن لم تعبر عن واقع المرء فإنها تعبر عما يريد أن يكونه .

مشكلة تنوع الاجابات بتنوع العرض

كيف يمكن أن تتحدد الإجابات على سؤال معين بحسب العرض presentation ؟ يمكننا أن نحصى ثلاثة أنماط كبرى للأسئلة هى :

(١) الأسئلة القائمة على القسمة الثنائية dichotomic :

وهى التى تقدم بديلين للإجابة (الإجابة بنعم أو بلا). وإنه لذو أهمية خاصة أن يصاغ البديلان معا فى السؤال الواحد . فعند صياغة البديل الأول وحده ، فإننا لاندرى ما هو الحل الآخر الذى يتوقعه المجيب والذى يحفز إجابته

إلى حد كبير . وقد أثبتت بعض التجارب أنه فى حالة صياغة الجزءين البديلين معا نحصل على نتائج تختلف عما لو لم نصغهما معا .

مثال ذلك بالنسبة للسؤال « هل تؤيد إسهام العمال فى المصنع ؟ » كانت أغلب الإجابات بالإيجاب . ولكن انخفضت هذه الأغلبية انخفاضاً كبيرا عندما أضيف — « ... أم تؤيد انفراد أصحاب المصنع بالإدارة »؟

(ب) أسئلة الإختبار من بين عدة إجابات multiple choiee :

تقترح عدة إجابات ويطلب إلى الشخص أن يختار الإجابة التى تبدوله مطابقة لتفكيره . وقد أجرى بحث فى الولايات المتحدة حوالى نهاية الحرب لسبر الاتجاهات نحو الاتحاد السوفيتى :

— هل تعتقد أن روسيا تساعدنا ؟

— هل تعتقد أنها تقف ضد أمريكا ؟

— هل تعتقد أنها تعمل على منافستنا فى التجارة ؟... الخ

وعلى كل شخص أن يختار الإجابة التى تبدو له الأصح أو الأكثر احتمالا . هذه الأسئلة التى تتطلب الاختيار من بين عدة إجابات هى أغنى بكثير فى ألوانها من الأسئلة ذات القسمة الثنائية ، كما أنها تتيح تجنب الإجابات من النمط المعروف « بالكل أو لاشىء »

وقلما يستخدم جالوب Gallup هذا الطراز لماله من مساوىء تكنيكية لاتتضح إلا عند التجربة :

١ — فالصعوبة الأولى أنه ينبغي التنبؤ بأكبر عدد من الإجابات المحتملة .

٢ – والصعوبة الثانية هى أن الأشخاص الذين لا يعرفون شيئاً عن السؤال يجدون أنفسهم مضطرين ، أمام مثل هذا الاختيار ، إلى أن يختاروا مع ذلك إجابة . ومثل هذه الاجابات ، العشوائية إلى حدما ، لا دلالة لها .

٣ – والصعوبة الثالثة هى أن هناك ميلا إلى تجنب الأوضاع المتطرفة . إذ يفضل الأشخاص أن يتخذوا الأوضاع الوسطى ، وعلى ذلك لا تكون الإجابات قابلة للتصنيف .

(حـ) الأسئلة ذات الإجابات الحرة أو المفتوحة Open-ended :

هذه تضع المشكلة فى هذه الصورة : « ما رأيك فى ... » . والمشكلة التى تهمنا هنا هى معرفة ما إذا كانت الإجابات المعطاه ذات دلالة أم لا . ونلاحظ أن كريش وكراتشفيلد يفضلان استخدام هذا النمط الثالث من الأسئلة فى أبحاثهما ، ويريان أنه أكثر دلالة من النمطين الآخرين .

والواقع أن الإجابات الحرة تعد كاشفة أكثر من الإجابات بنعم أو بلا . وهى تسمح بتحقيق قيمة بعض الأسئلة .

ولنعد من جديد إلى المثال الخاص « بمكتب أبحاث الرأى العام » ، والمتعلق بالاتجاهات المحتملة إزاء روسيا :

– هل سيسعى الاتحاد السوفيتى إلى نشر الشيوعية .

– هل سيتعاون الاتحاد السوفيتى مع كل من انجلترا وأمريكا .

لقد لوحظ أن السؤال الواحد إذا وضع مرة حرا ومرة فى صورة بديلين فإنه يعطى نتائج مختلفة . كما لوحظ أنه فى حالة عدم وضع البديلين فى السؤال فإن المشكلة تبدو فى أذهان الجمهور مختلفة عنها فى ذهن الباحث .

وينصح كريش وكراتشفيلد باتباع طريقة ذات ثلاث مراحل استعاراها من لازارفلد Lazarfeld .

(ا) استخدام أسئلة حرة الإجابة ، على عينة محدودة (١٠٠ إلى ٢٠٠ شخص) لمعرفة أى الإجابات تخطر على أذهان الناس .

(ب) ومن نتائج هـــذا البحث الأول يعمل استخبار ذى إجابات محددة الأنواع .

(حـ) إذا حصلنا على نتائج شائقة تضعنا أمام مشكلات تحتاج إلى إيضاح كررنا نفس التجربة على فئة مشابهة .

ويذهب لازارفلد حتى إلى حد الدراسة التعمقه للأشخاص الذين قدموا إجابات شيقة ، وذلك عن طريق مقابلة كلينيكية تتيح الكشف عن الدوافع وتفسيرها. وهذه الطريقة رائعة ، ولكنها شاقة . ولم تقم على أساس هذه الخطة المثالية أبحاث .

وهناك وسائل متعددة لتحسين النمطين الأولين من الأسئلة بإدخال أسئلة إضافية : « كيف » ؟ و « لماذا » ؟ وهى تساعد على حذف الإجابات المصطنعة .

مشكلة قياس شده الاجابات Intensity

الأمر هنا يتعلق بقياس مقدار الشدة التى بها يتخذ الناس حلولهم . والشدة تساعدنا على تحديد قيمة الإجابات الإيجابية والسلبية (راجع دراسة كانتريل على الشدة) . ويتوقف نمط السؤال على ما يأتى :

(ا) درجة تقدم البحث : (يبدأ البحث بالاجابات الحرة ويتبعها بالحلول المقترحة المحدودة) .

(ب) وقت القيام بالبحث : فهناك لحظات يكون الرأى فيها متبلوراً إلى حد ما ، وعندئذ ينبغى وضع أسئلة دقيقة جداً ومفصلة . أما عندما يكون الرأى ردىء التبلور فتستخدم أسئلة الاختيار من عدة إجابات .

طريقة جالوب Gallup :

(ا) غالباً ما يستخدم جالوب قبل البحث « أسئلة التصفية » Question-filtre : «ألم تسمع أحداً يتحدث عن . . ؟» . وكيما يصبح سؤال التصفية ثرياً ودقيقاً ، يسأل الشخص أن يقدم حجة مؤيدة وحجة معارضة للمسألة التى أمامه .

(ب) وأحياناً ما يستخدم جالوب أسئلة الاختيار من عدة إجابات ، ولكن ذلك نادر .

(حـ) وهو فى أسئلة القسمة الثنائية يسمح بثلاث إجابات : « نعم » و « لا » و « لا أعرف » .

(د) وغالباً ما يستخدم السؤال « لماذا ؟ » .

(هـ) وهناك درجات لتدريج الشدة (بشدة كبيرة ، بقدر الاستطاعة ، قليلا ، لا شيء) .

٣ ــ مشكلة مضمون السؤال Content

لابد من محاولات متعددة فى بعض الأحيان للوصول إلى الصيغة الحسنة التى تساعد على فهم الجميع للسؤال بنفس الطريقة . وهذه أنماط من الأسئلة الرديئة :

ا — الأسئلة ذات المضمون البالغ فى عدم التحدد :

ومثالها : « بعد الحرب ، هل تقدر أن الناس ينبغى أن يشتغلوا أكثر أم أقل أم مثلما يشتغلون الآن ؟ » فهذا السؤال جد غامض ولا يفهم بطريقة واحدة . بل ينبغى دائما تحديد مضمون السؤال بالدقة .

ب — الأسئلة المحددة بالنسبة للباحث والتى تبقى مع ذلك غامضة :

مثال ذلك : « لو أن الجيش الألمانى أسقط هتلر فهل كنت تقبل شروط الصلح ؟ » فهذا السؤال الدقيق لم يفهمه الجميع فهما واحدا . فكثيرون خلطوا بين « الجيش الألمانى » و « الشعب الألمانى » . ولو أوضحنا للناس العواقب التى تترتب على تحقيق إجاباتهم لأصبحت إجاباتهم شيئا آخر . فالرأى الردىء التبلور أصعب قياسا من الرأى الشديد التبلور .

حـ — الأسئلة التى تدعو إلى إجابات تحددها الأحكام القبلية :

مثال ذلك : « هل تقدر أن الزنوج ينالون نفس المعاملة القضائية كالبيض ؟ » فالناس المتعاطفون مع السود قدروا أن السود لم يحظوا بنفس المعاملة التى للبيض فى حين أن غيرهم أجابوا بأن الزنوج ينالون معاملة طيبة بدرجة كافية . فالإجابات هنا تترجم حكما قبليا ، وتقيس بالحرى اتجاها أجناسيا أكثر مما تقيس رأيا . هذه الإجابات ليست موضوعية بحال، ويمكن أن تفسد النتائج . وينبغى كذلك أن نحسب حساب أثر المكانة والتميز الذى لا ينبغى بالضرورة تجنبه . وهناك مشكلة أخرى وهى مشكلة استخدام كلمات « المحرمات » taboo (كالفاشية مثلا) . فعدم استخدام كلمة « الفاشية » نفسها يجعلنا نحصل على عدد أكبر بكثير من « المنضمين » فى استخبار عن الاتجاه الفاشى .

د — الأسئلة التى تثير التبريرات :

مثال ذلك : « هل تساعدك مهنتك على المساهمه فى المجهود الحربى ؟ » وقد جاءت كل الإجابات بالإيجاب . قال كناس : « إنى أخدم الجمهور فى وقت الحرب . » وأجاب صائغ : « إن الضرائب تمول التسليح .»

ه — الأسئلة التى تثير أنماطا جامدة واصطلاحات جاهزة :

ومثالها : «هل أنت من أنصار السلام وحرية الصحافة وحرية الرأى ؟» فكانت ٩٧٪ من الإجابات بنعم . أما عندما أضيف إلى هذا السؤال « ... على أن تمنح أيضا هذه الحرية للشيوعيين والفاشيين ؟ » فإن ٧٢٪ من الإجابات كانت « لا » .

وهناك خطر ينبغى تجنبه،ألا وهو وضع أسئلة غاية فى التخصص . مثال ذلك : فى الأبحاث الخاصة بالضرائب فى الولايات المتحدة ، وجد أن أصحاب المهن الفقيرة لم يبدوا أى اهتمام ، ولم تكن لديهم أية فكرة دقيقة عن النسبه المئوية للضرائب التى يدفعها الأغنياء . فالأسئلة التى توضع لمجتمع ما ، ينبغى أن تحظى باهتمام كل الطبقات ، وكل المستويات ، فى هذا المجتمع .

والأسئلة الإيحائية :

لنبحث الآن الأثر الذى يحدثه السؤال الإيحائى ، وهو السؤال الذى يقصد به الحصول على إجابات ذات اتجاه معين . ولنقدم مثلا على ذلك ما قدمه كانتريل فى كتابة Gauging Puplic Opinion « قياس الرأى العام » من مثل يتعلق بالاتجاهات التدخلية واللاتدخلية أثناء الحرب . أجرى البحث فى يولية سنة ١٩٤١ (عندهجوم ألمانيا على روسيا) . وضع السؤال بعينه فى صورتين :

الصورة الأولى : « إن عددا معيناً من الناس يقولون إنه مادامت المانيا تحارب الآن روسيا وانجلترا ، فإن مساعدة انجلترا لم تعد أمرا لاغنى عنه . هل توافق على ذلك؟ » وقد كانت ٧٢٪ من الإجابات « لا » (إذن : يجب مساعدة انجلترا) .

الصورة الثانية : «إن عددا معينا من الناس يقولون إنه ما دامت المانيا ستقهر روسيا بلاشك فى أسابيع قليلة ، ومن ثم تحول كل قواها ضد انجلترا ، فإن مساعدة انجلترا أصبحت ضرورة أعجل ما تكون . » كانت ٧١ ٪ من الإجابات « نعم » (إذن : يجب مساعدة انجلترا) .

ومن ذلك ترى فى هذه الحاله أن صيغتين ينظر إليهما على أنهما تجران بالفعل إلى إجابات متضادة قد أحدثتا نفس الإجابة . إذأن « عدم الموافقة» على الصيغة الأولى مساو لعملية « الموافقة » على الصيغة الثانية . (والفرق بين ٧٢٪ و٧١٪ يمكن إهماله إحصائيا .)

دلالة هذه المعطيات :

يدل هذا على أن الرأى كان قد تم بناؤه بقوة (أو كان قد تبلور cristallised كما يقول كاتز Katz) . ففى هذا الموقف يصبح من الممكن قياس تذبذبات الرأى عن طريق أسئلة سهلة نسبيا (التذبذبات فى حدود ١٠٪ مثلا) .

أما حين يكون الرأى قليل التحدد فيمكننا على الضد أن نعتبر أن طريقة وضع السؤال تؤثر على الإجابة التى نحصل عليها تأثيرا هاما .

الطريقة :

لكى نعرف ما إذاكان السؤال الموضوع فى صورتين مختلفتين يفهم

بطريقتين مختلفتين تتبع طريقـة « الاقتراع النصفى » Split-ballot . وهذه تقتضى أخذ عينتين من السكان متشابهتين من حيث السن والجنس ... الخ ، ويطرح على إحداهما السؤال فى صيغة « ا » وعلى الأخرى السؤال فى صيغة «ب» ثم تستخرج الإجابات للعينتين . ويستخدم جالوب هذه الطريقة .

ملحوظة : يطرح على العينتين عددمعين من الأسئلة من نفس الصيغة بقصد التحقق من أنهما متعادلتان .

فائدة هذه الأبحاث

(ا) من الناحية العملية : تحسين النتائج فى أبحاث الرأى .

(ب) من ناحية علم النفس العام : للأخطاء قيمة تعليمية . فلو أننا حصلنا على نتائج مختلفة بعرضنا « نفس » السؤال فى صورتين مختلفتين ، فإن هذا يكشف لنا بالطبع عن أن هذا السؤال ، أو هذا الشكل ، لا يعرض لأذهان الناس فى الصورة الوحيدة التى كنا نظنها ، وعن أنه يستند إلى نشاط عوامل سيكلوجية لم تكن نتوقعها . فتفاوت النتائج لا ينبغى أن يؤدى بنا إلى القنوط ، بل إنه قد يكون مصدرا لاكتشافات جديدة .

(حـ) تطبيقها فى المشكلة الخاصـة بالشهـادة :

فالطريقة التى يوضع بها السؤال للشاهد تؤثر فى إجابته .

(د) تطبيقهـا فى دراسة الدعاية وإدارتها :

فإنه يمكن تعديل رأى الناس بإدخـال كلمات تستمتع بالمكانة والتميز prestige وذلك فى الصيغ التى تطرح عليهم . (هناك المكانة الموجبة ومثالها روزفلت ، والمكانة السالبة ومثالها لندبرج باعتباره خائنا .)

ضبط عمليات قياس الاتجاهات

إن الصفتين اللتين يطلب توفرهما لضبط عمليات قياس الاتجاهات هما نفس الصفتين اللتين يطلب توفرهما فى كل اختبار ، ألا وهما : الثبات والصحة .

الثبات Reliability : يطلب من كل اختبار أن يقيس دائماً نفس الشىء ، أى أن يعطى دائماً نفس النتائج ، على فرض أن الظروف لم تتغير ، وهو فرض لا يمكن تحقيقه بصورة مطلقة .

وهناك ثلاث طرق لتحقيق الثبات فى الاختبار :

١ ـ إعادة إجراء الاختبار Test & retest :

يمكن إجراء نفس الاستخبار مرتين بفارق زمنى بين العمليتين (يفترض أن هذا الفارق الزمنى لم يحدث تغيرا فى الموقف) . ثم تقارن النتيجتان . فإذا كان الاختبار ثابتاً ، فإن النتيجتين تتطابقان تقريباً .

٢ ـ طريقة نصف الاختبار Split-half :

يقسم الاستخبار نصفين . وليكن لدينا عشرون سؤالا على نفس الاتجاه (تأييد السلم مثلا) . فينبغى أن تعطى الأسئلة العشرة الأولى نفس المعامل الخاص بالسلم أو بالحرب الذى تعطيه الأسئلة العشرة الأخيرة . ولكن هذا يفترض تجانس الاختبار وهو أمر يصعب تحقيقه . وهذا ما يعوق تطبيق هذه الطريقة .

٣ ـ الصيغتان المتوازيتان :

فليكن لدينا استخباران يتألف كل منهما من ٢٠ سؤالا ، وهما معدان لقياس نفس الاتجاه . فيمكن إجراء الاستخبار فى صورته الأولى « ا » على

جماعة معينة أولا . وبعدذلك ببضعة أسابيع أوشهور تطبق عليهم الصورة «ب».

ولـكن ، كما هو الحال فى أية طريقة ، من الصعب أن نميز إن كان الاختبار عديم الثبات أم أن الأشخاص هم الذين غيروا اتجاههم .

الصحة Validity : ينبغى أن يقيس الاختبار الشىء بالذات المطلوب قياسه (كالانتباه مثلا) ، وليس شيئاً آخر . فاختبار الانتباه يعد صحيحاً إن كان يقيس حقاً ما يسمى بالانتباه .

والصحة أصعب تحقيقاً من الثبات . ويمكن أن تستخدم فى ذلك الطرق الثلاث الآتية :

١ – تقاس الاتجاهات عند فئات يعرف « قبل التجربة » أنها مختلفة : ومن حيث المبدأ ينبغى إذا طبق سلم واحد للاتجاهات على فئات مختلفة أن يعطى نتائج مختلفة . فمثلا لو طبق سلم لقياس الأحكام القبلية المضادة للسود على أعضاء كوكلوكس كلان Ku-Klux - Klan ولم تـكن درجاتهم أعلى من درجات أشخاص أخذوا بالمصادفة ، فإن هذا يؤدى إلى الاعتقاد بأن السلم المذكور ليس صحيحا .

٢ – تقارن النتائج المعطاة من سلم يراد قياس صحته بالنتائج الخاصة بسلم آخر مستقر من قبل ، ومشهور بقياسه لنفس الظاهرة : مثال ذلك سلم بوجاردوس Bogardus لقياس المسافة الاجتماعية – فلو تخيلنا سلما آخر لقياس المسافة الاجتماعية ، فينبغى أن نحصل منه على نتائج قريبة من نتائج سلم بوجاردوس . ويمكن اعتبار الطريقتين السابقتين ضابطتين للثبات أكثر من الصحة بمعنى الـكلمة .

٣ – يبحث إلى أى حد يتيح سلم للاتجاهـــات « التنبؤ بسلوك

الأشخاص » . فيمكن التنبؤ مثلا بأن الرجل الحربى سيحبذ دخول الحرب، ولكن الأمر ليس كذلك دائما . وفى الحق إن موقف الشخص فى الحياة لا يطابق موقفه أمام استخبـــار . ففى الموقف الحقيقى يتم اندماج الذات cgo-involvment ويتحقق شعور بالواقع لا يمكن أن يحدثه بنفس الدرجة موقف الاستخبار . (لنذكر تجارب لا پير Lapierre على الاتجاه المزدوج لأصحاب الفنادق إزاء الزبائن الصينيين) .

وليس ضبط الصحة الخاصة بسلم الاتجاهات عن طريق ملاحظة السلوك الفعلى من السهولة بالقدر الذى يظن لأول وهله (أنظر فى هذا الموضوع كريش وكراتشفيلد فصل ٥) .

الفصل العاشر

الرأي العام وقياس شدته

تمهيـــد :

درسنا حتى الآن المشكلات المشتركة المتعلقة بالإتجاه وبالرأى . وسنحاول الآن معالجة المشكلات الخاصة بالرأى . أجريت الدراسات الأولى المتعلقة بالاتجاهات على الطلاب، وعلى مرضى العقول . فالفئات حينئذ كانت غير ممثلة لمجموع السكان . وقيمة دراسات الرأى العام هى ، بحق ، أنها تأخذ فى اعتبارها مجموع السكان . ولذا فان إحدى المشكلات الرئيسية التى ينبغى حلها هى مشكله « اختيار العينة » .

وقبل أن نبدأ بدراسة منظمة للرأى ، علينا أن نتخلص أولا من فكرة خاطئة ، وهى تلك المتعلقة بضرورة العدد الكبير . والحقيقة أن العدد الكبير ليس إلا عاملا ثانويا . والأمر الرئيسى هو اختيار العينة . ومثال ذلك أن مجلة المختار Readers Digest حاولت أن تتنبأ بنتيجة الانتخابات الأمريكية للرئاسة سنه ١٩٣٦ فأرسلت اختبارا إلى عشرة ملايين من الأشخاص ، وانتهت نتائجها إلى خطأ نهائى مقداره ١٩ ٪ .وهذا الخطأ يسهل تفسيره إذا أخذنا فى اعتبارنا هذه الحقيقة ، وهى أن هؤلاء الأشخاص تم اختيارهم من الدليل السنوى للتليفون مما يجعل العينة محصورة فى طبقة خاصة بالأشخاص الذين لديهم تليفون . إن مشكلة اختيار العينة فيما يتعلق بالرأى العام هى مشكله انتخاب وتحديد كمى للنسبة .

خصائص العينة السكانية

كيما تكون العينة ذات قيمة ، يجب أن يتوفر فيها شرطان هما : تمثيل المجموع وكفاية الحجم .

أولا : صفة التمثيل فى العينة ؛ مشكلة التوزيع الطبقى:

رأينا فيما سبق أن العينة السكانية يجب أن تحقق شروطا معينة . فهى أولا يجب أن تكون ممثلة لهؤلاء السكان ، وهى ثانيا يجب أن تكون ذات أبعاد معينة . فالدقة تتوقف على حجم العينة . وصفة التمثيل تتوفر بالتوزيع الطبقى . ويمكن للعينة أن تنتظم طبقاتها بمراعاة عدة عوامل . وهذه العوامل ، التى هى عوامل للتمييز ، يختلف الاختيار بينها باختلاف البحوث . وأهم العوامل استخداما فى ذلك ما يأتى :

١ ــ الجنس .

٢ ــ المستوى الاقتصادى .

٣ ــ الموقع الجغرافى .

٤ ــ سكان المدينة وسكان الريف .

٥ ــ المهنة .

٦ ــ السن ، ويوزع إما على قسمين (ما فوق ٤٠ سنه وما تحت ٤٠ سنة)، وإما على ثلاثة أقسام (أصغر من ٢٠ ومن ٢٠ إلى ٤٠ وفوق ٤٠ سنة) .

ومن الأهمية ، بمكان ، قبل البدء فى التنظيم الطبقى ، معرفة « تكوين السكان المطلوب دراستهم» ويستخدم لذلك :

(ا) الإحصاءات الرسمية لمختلف المصالح ، (كنتائج التعدادات والإحصائيات الاقتصادية لوزارة الزراعة مثلا) .

(ب) المعلومات التى تم الحصول عليها فى الأبحاث السابقة الخاصة بالرأى. فان الاستخبارات التى تسلم إلى القائمين « بالمقابلة الشخصية » تشتمل فى

الحقيقة على عديد من الأسئلة ، عن معلومات تتعلق مثلا بالدين ، والمستوى الاقتصادى ، والأحوال الزوجية للأشخاص المطلوب مقابلتهم . ويشرع فى مقارنة المعلومات التى يتم الحصول عليها ابتداء من العينات التى جرى عليها البحث والمعلومات المستمدة من المصالح .

وبالإضافة إلى ذلك ، يتيح التحليل الإحصائى لنتائج البحوث السابقة معرفة ما إذا كان هناك ، فى أى بحث معين يراد إجراؤه ، مكان لإدخال عوامل جديدة فى التوزيع الطبقى . فاذا كان قد لوحظ مثلا فى بحث سابق أن المحاربين القدماء أعطوا إجابات تختلف اختلافا ذا دلالة عن الإجابات التى أعطاها أشخاص آخرون ، فإنه يمكن فى بحث تال إضافة العامل « محارب قديم » إلى العوامل العادية للتوزيع الطبقى ، بمعنى أن يطلب إلى القائمين بالمقابلة الشخصية أن يعنوا بمساءلة عدد معين من المحاربين القدماء ، بمثل ما يطلب إليهم مساءلة عدد معين من العمال غير الإخصائيين أو من العمال الإخصائيين بين من يقومون باختبارهم .

والمشكلة هنا هل يجب التنسيق بين عوامل التمييز المختلفة ؟ لنأخذ مثلا عينة من ١٠٠ شخص موزعة توزيعاً طبقياً ، بحسب الجنس ، والسن ، والأجناس ، والمستوى الاقتصادى ، أو على نحو أدق مكونة من ٥٢ امرأة و٤٨ رجلا ؛ ٨٥٪ منهامن البيض و١٥ ٪ من السود : ٥٠ ٪ منها ممن يزيدون سناً على ٤٠ سنة و٥٠ ٪ ممن يقلون سناً عن ٤٠ سنة ؛ ٣٠٪ منها من ذوى المستوى الاقتصادى المنخفض و٤٠ ٪ من ذوى المستوى المتوسط و٣٠ ٪ من ذوى المستوى العالى .

فلو اعتبرنا مثلا المستوى الاقتصادى ، فإنه يحسن مراعاة العلاقة القائمة بين السن والمستوى الاقتصادى . فالمتيسرون من الناس يتجمعون بصفة أساسية بين من يتراوح منهم ما بين ٤٠ و٥٠ سنة ، ممن توفر لهم الوقت كى

يحققوا لأنفسهم مركزاً أو يثبتوه . فإذا لم نراع هذه العلاقة فلن تكون العينة ممثلة للسكان ، لأنه سيكون لدينا عدد مسرف فى الارتفاع نسبياً من ذوى الأعمار الصغيرة فى المستوى الاقتصادى المرتفع . وفى توزيعاتها الطبقية المستخدمة عملياً ، نادراً ما تضع هيئات سبر الرأى موضع الاعتبار هذه المشكلة . مشكلة العلاقات بين مختلف عوامل التوزيع الطبقى . ولكن قد يصبح من الممكن ، بعد تصحيح الأخطاء الناجمة عن ذلك، القيام بتحليل النتائج تبعاً لطرق مختلفة .

الطرق العملية للحصول على توزيع طبقى :

تستخدم لذلك ثلاث طرق رئيسية وهى :

١ — اختيار العينة من قائمة الأسماء : وهذا انتقاء عشوائى من قائمة عشوائية . فمثلا إذا أريد فى مصنع به ٣٠ ألف عامل أخذ عينة من ٣٠٠ شخص فإنه يسحب بطريقة عشوائية شخص من كل قائمة ذات ١٠٠ شخص لم يسبق ترتيبها . وهذه الطريقة غير متبعة دائماً ، لأنه إذا كان الأمر يتعلق بعدد كبير من السكان (بدولة مثلا) فإنه لا يمكن الحصول على قوائم شاملة، وإنما يتم الحصول على قوائم جزئية وتمثيلية لطائفة محدودة . ويمكن أن نذكر هنا الخطأ الجسيم الذى حدث فى بحث لمجلة المختار ، إذ اختارت بالفعل أشخاصاً بالاستناد إلى قائمة مرتبة من قبل ، ولكنها غير تمثيلية ، ألا وهى الدليل السنوى للتليفون .

٢ — طريقة المناطق الجغرافية : يقسم الإقليم المراد دراسته إلى عدد معين من المناطق areas . ومن بين هـــذه المناطق ينتقى أيضاً عدد معين بطريقة عشوائية ، مثال ذلك صفوف من المنازل أو حتى منازل معينة . ومن عيوب هذه الطريقة كثرة انتقالات الباحثين ، وصعوبة تقدير توزيع السكان .

وينبغى فى الحقيقة أن تتحدد المناطق بحسب كثافة السكان .

٣ — طريقة الكوتا quota : — أو النصيب — وهى أكثر الطرق استعمالا . ويستخدم لها باحثون محليون تعطى لهم تعليمات بمساءلة عدد معين من الأشخاص ذوى مميزات محددة من حيث السن والجنس والمستوى الاقتصادي ... الخ . وميزة هذه الطريقة أنها سهلة التطبيق ، وأنها اقتصادية بدرجة كافية . ولكن من عيوبها أنها تترك حرية كبيرة للباحثين الذين يحتمل أن يبدو عليهم الخمول فلا ينتبهوا إلى حرفية التعليمات التى تعطى لهم . هذا بالإضافة إلى ما لوحظ من أن لدى الباحثين ميلا إلى مساءلة أقل القليل من الأشخاص من ذوى المستوى الاقتصادى المنخفض . وذلك راجع إلى أن هؤلاء الأخيرين هم عادة ضعاف التعليم ولا يحسنون التعبير عن أنفسهم وبالتالى لا يتحدثون طواعية . (ويمكن علاج هذا الميل عن طريق زيادة عدد الأشخاص من ذوى المستوى الاقتصادى المنخفض الذين يتعين على الباحثين مساءلتهم) .

٤ — طريقة الحلقة panel : يسأل فيها عدد قليل من الأشخاص خلال أبحاث مختلفة عديدة متتابعة ، بغية قياس تطور الرأى عندهم . ويؤخذ على هذه الطريقة من وجهة النظر العلمية أن الأشخاص يصبحون متخصصين فى البحث ، فتصير آراؤهم أقل تلقائية . كما يؤخذ عليها من الزاوية النظرية أنها تتضمن فيما يبدو نقصاً فى الثقة تجاه مبدأ اختيار عينة تمثيلية . فلماذا نتناول فى الواقع نفس العينة مرتين لقياس تطور الرأى ؟ فلو قدرنا أن لدينا طرائق تكفل إمدادنا بعينة تمثيلية بدرجة كافية فإن عينتين تمثيليتين يحصل عليهما بهذه الطرائق ينبغى أن تستمرا متعادلتين بحيث تسمحان أيضاً بقياس تطور الرأى الذى يدور عليه البحث .

ثانيا : حجم العينة :

إن قيمة النتائج التى نحصل عليها لاتتوقف بالضرورة على كبر عدد الأشخاص المختبرين. فإن البحث الذى أجرته مجلة المختار على عشرة ملايين شخص والذى بلغ الخطأ فيه نحو ٢٠٪ ، فى حين أن الخطأ الذى يسمح به هو فى المتوسط ٣٪ ، لهو ذو دلالة فى هذا الشأن . ويتناسب حجم العينة بالتقريب مع الجـــذر التربيعى لمجموع السكان . وإن موضوع البحث وخصائص السكان المراد دراستهم هما اللذان يحددان حجم العينة . ويبين كانتريل (فى كتابه عن قياس الرأى العام ١٩٤٤) أن دقة النتائج تتوقف على عوامل ثلاثة :

١ ـــ عدد مجموع السكان .

٢ ـــ مدى القابلية للتغيير فى العامل المـدروس . فمثلا إذا قيس طول الطفل من سن ١٠ إلى سن ١٤ سنة فليس من الضرورى الحصول على عينة كبيرة العدد . فى حين أنه لو أريد قياس الطول لجميع السكان نوجب أخذ عينة ضخمة .

٣ ـــ عدد المتغيرات التى يعمل حسابها فى التوزيع الطبقى . فهنـاك ارتباط فى الواقع بين التوزيع الطبقى وحجم العينة . فإذا كانت لدينا جماعة سكانية شديدة التجانس فيكفى أخذ عينة محدودة.وعلى العكس فإن الجماعة السكانية المتغايرة فى الفروق بين أفرادها ، من حيث المستوى الاقتصادى، والانتماء لطبقة (مهنية أو دينية) ، والجنس، والسن ، تضطرنا إلى أخذ عينة أكبر ، حتى يقوم عدد كاف من الأشخاص بتمثيل كل طائفة.أما إذا تضاعف عدد السكان فلن يتضاعف حجم العينة بالضرورة ، لأن عـدد الطوائف لم يتضاعف بسبب ذلك . وعلى الرغم من اختلاف عــدد السكان بين فرنسا والولايات المتحدة فإن العينات المستخدمة فيهما لهما تقريبا نفس الحجم .

المقارنة بين الأنماط المختلفة للعينات:

١ — المقارنة بين نتائج السبر فى العينات (باحثان أو ثلاثة لكل ٢٠٠ شخص) والنتائج الحقيقية (كما فى الإنتخابات مثلا) : نجد أنه بينما الخطأ المتوسط هو ٣٪ فى العينات الكبيرة فإنه يبلغ ٥٪ فى العينات الصغيرة .

٢ — المقارنه بين العينات الصغيرة المسبورة تلغرافيا والعينات الكبيرة: إن الفرق بين النتائج المتحصلة من هذين النوعين من العينات هو ٥٪ ، وإذن فهو ٣٪ بين العينة المسبورة تلغرافيا والعينة الصغيرة ، أى أن هذه الطريقة أقل إرضاء من السابقة : وهى تستخدم دائما لسبر التذبذبات فى الساعة الأخيرة .

٣ — المقارنة بين عينات المعمل والعينات السوية : هذه العينات المعملية تؤخذ فى مرحلة متأخرة. فيدور البحث مثلا عما يحتمل أن تكون عليه الفروق بين النتائج المتحصلة من عينة ذات ٣٠٠٠ شخص والنتائج المستمدة من ٢٠٠ شخص مختارين اختيارا عشوائيا . ونلاحظ أن هذا الفرق يختلف تبعا لما إذا كانت العينة (ذات المائتى شخص) موزعة توزيعا طبقيا أم لا . ويلاحظ فى الحقيقة أنه إذا كان المائتى شخص قد اخذوا عشوائيا بكل بساطة فإن الفرق يكون كبيرا . أما إذا كانت عينة الثلاثة آلاف قد وزعت توزيعا طبقيا منذ البداية، ثم سحب من بينها عشوائيا . ٢ شخص فان النتيجة تكون أفضل . وأهم عامل فى التوزيع الطبقى المستوى الاقتصادى .

والخلاصة هى أن استخدام العينات الصغيرة يعطى نتائج مرضية . وهذه العينات هى دائما بحاجة إلى أن تستخدم فى حذر ، وبقدر محدود نسبيا ، من حيث أن استخدامها ينطوى على مخاطرة من ناحية ، ومن حيث أنها

لا تسمح من ناحية أخرى باستثمار كبير ، إذ أن أقسام العينة أصغر من أن تصلح للتمثيل .

قياس شده الرأى

١ – أهمية قياس الشدة :

ان عدد الأشخاص المؤيدين، بحسب مقياس معين، لايكفى للجزم بالرأى استناداً إلى هذا المقياس . إذ أنه يحتمل إذا ماأيد الرأى أشخاص كثيرون أن لا يتعلق الأمر فى الواقع بأكثر من مناصرة أفلاطونية. ويمكن إدراك ذلك على الأثر من ملاحظة أن الأشخاص لا يضيرهم فى شىء أن يطبقوا المقياس تطبيقا سريعا. ومن هنا جاءت أهمية قياس شدة الرأى .

٢ – طرق قياس شدة الرأى :

يذكر «كانز» سبع طرق للقياس (راجع «كانتريل» – قياس الرأى العام –) . ونحن نذكر هنا الطريقتين اللتين تأتيان بخير نتيجة :

(ا) سؤال المختبر عن درجة تأكده من الرأى الذى يذكره . مثال ذلك، فيما يتعلق بالاتجاه إلى التدخل فى الحرب، كان السؤال هو : « هل من الأفضل أن نبقى بمعزل أو أن نساعد انجلترا؟ ، ولو تعرضنا للدخول فى الحرب ؟ » ولتحديد شدة الرأى يطلب إلى المختبر أن يشفع إجابته بإحدى الصيغ الآتية :

إنى لست مقتنعا بالمرة بهذا الموضوع .

إنى افترض أن هذا هو خير ما نعمل .

— إنى مقتنع تماما بأن هذا هو ما يجب عمله .

(ب) مطالبة المختبر بأن يحدد شدة رأيه على « ترمومتر » مدرج تدريجيا اصطلاحيا من صفر إلى ١٠٠ (حيث تمثل درجه الصفر الرأى الجد معارض ودرجة ١٠٠ الرأى الجد مؤيد) : ويلاحظ أنه لو طلب إلى المختبرين فى بساطة أن يقيموا شدة آرائهم على خط مدرج ، فإن كثيرين منهم لا يفهمون السؤال ؛ بينما إذا قدمت إليهم صورة الترمومتر فإنهم لا يستشعرون صعوبة فى استخدام التدريج .

٣ — طرق أخرى للقيـاس :

(ا) ترك تقييم الشدة للمضطلع بإجراء الاختبار، فيقيم درجـــة الشدة بحسب نبرات الصوت لدى المختبر وما عنده من تردد ومن تراجع ... الخ .

(ب) يمكن تقييم الشدة بمواجهة الإجابة على السؤل بالإجابات المعطاة فى استخبار للاتجـاهات . فمثلا فى موضوع التدخل فى الحرب يسأل المختبر إذا كان يميل إلى الاشتراك فيها أو إذا كان يقنع باشتراك قريب له فيها .

(حـ) ويمـكن أيضاً محاولة تحديد «الاندماج الذاتى» ego-involvement للشخص .

٤ — ضبط صحة الطريقة فى قياس الشدة :

(ا) تقـدير الصحة بطريقة قبلية — ولتـكن المسـألة هى التدخل فى الحرب أو العزلة — يمكن أن يفترض «قبليا» أن أنصار التدخل أكثر اقتناعا بآرائهم من أنصـــار العزلة . فهؤلاء الأخيرين يسعون على الأخص إلى

الاحتفاظ » بالوضع الراهن ، وبالهدوء . فإذا كان هذا الفرض صحيحاً فلابد وأن يشيع أنصار التدخل فى إجاباتهم شدة أعظم مما يشيع « الانعزاليون » بصفة عامة . وهذا هو فى الحقيقة ما لاحظه كاتز Katz .

(ب) تقدير الصحة بواسطة الاتجاهات والآراء ذات الصلة بالمشكلة المدروسة — فمثلا سئل المختبرون هل تقدر أنه من الخطأ من جانب الولايات المتحدة الأمريكية أن تشترك فى الحرب العالمية ؟ أو — هل تحب أن تحارب أو أن يحارب أحد أفراد أسرتك ؟ وقد أظهرت الإجابات على هذا السؤال الأخير تزايدا مستمرا ابتداء من الانعزاليين المقتنعين إلى أنصار التدخل المقتنعين . وبعبارة أخرى ، إن الانعزاليين الذين زودوا إجاباتهم بأعظم الشدة هم من أصحاب الرغبة القليلة جدا فى أن يحاربوا . أما الانعزاليون الذين زودوا إجاباتهم باقتناع أقل درجة فهم أكثر عددا من حيث الموافقة على أن يحاربوا . وأنصار التدخل القليلو الاقتناع هم أكثر عددا من هؤلاء من حيث الرغبة فى أن يحاربوا . وأنصار التدخل الشديدو الاقتناع كلهم تقريبا يرغبون فى أن يحاربوا . ونلخص النتائج فى الجدول الآتى :

	أنصار العزلة			أنصار التدخل		
	شديد	متوسط	قليل الاقناع	قليل	متوسط	شديد الاقناع
الشدة	٣	٢	١	١	٢	٣
النسبة المئوية للرغبة	٢٨	٣٥	٣٩	٦٠	٦٤	٨٢

أسباب الخطأ المحتمل فى أبحاث الرأى العام :

١ — أخطاء راجعة إلى اختيار العينة (عددها غير كاف أو أنها غير ممثلة).

٢ — أخطاء راجعة إلى طرق القياس (مثال ذلك الأسئلة الملتبسة).
٣ — أخطاء راجعة إلى حوادث الصدفة .
وسنحلل عددا معينا من أسباب الخطأ دون مراعاة لهذا التصنيف

١ — رفض الإجابة :

هذا الرفض لا يتعدى ١٠ ٪ بأى حال ويمكن خفضه إلى ١ أو ٢ ٪ إذا تدخل الباحث وهذه النسبة المئوية تنطبق على الأبحاث الأوربية وعلى أبحاث الولايات المتحدة الأمريكية على السواء .

٢ — تأثير الباحث :

ويشمل تأثير آرائه وتأثير الطبقة الاجتماعية وتأثير المجموعة الأجناسية التى ينتمى إليها. (راجع كريش وكراتشفيلد، الفصل الثامن من كتاب «نظرية ومشكلات علم النفس الاجتماعى»).

(ا) تأثير آراء الباحث :

لوحظ وجود ارتباط على درجة من القوة بين آراء الباحثين وآراء المختبرين. فالباحثون من أنصار التدخل فى الحرب حصلوا مثلا على ٦٠ ٪ من الإجابات المؤيدة للتدخل، وعلى ٤٠ ٪ من الإجابات المؤيدة للعزلة: فى حين أن الباحثين الانعزاليين حصـــلوا على ٥٦ ٪ من الإجابات المؤيدة للعزلة وعلى ٤٤ ٪ من الإجابات المؤيدة للتدخل . ولعلاج هذا التأثير الخاص بالباحث يتحتم استخدام فرقة من الباحثين من ذوى الآراء المتباينة، وبذلك يتهيأ للأخطاء أن تمحو بعضها بعضاً .

ومما تجدر ملاحظته فى الدراسة التى قدمها كانتريل لهذا الموضوع أنه ينقصها تحديد شىء : فلسنا نعرف اللحظة التى أجاب فيهـا الباحث على

الاستخبار (هل قبل قيامه ببحثه أم بعده) . وعلى ذلك لا يمكن معرفة ما إذا كان هو الذى أثر فى المختبرين أم أن إجابات المختبرين هى التى أثرت عليه ذاته .

ومن جهة أخرى قورنت الإجابات الطليقة (بالمحادثة) بالإجابات المعدة ، فلم تعط الإجابات الطليقة ارتباطاً بين الباحثين والمختبرين أكبر مما أعطته الإجابات المعدة .

(ب) تأثير الطبقة الاجتماعية للباحث :

ينتمى الباحثون فى العادة إلى الطبقة الاجتماعية المتوسطة. ولهذا التأثير الخاص بالطبقة الاجتماعية دلالته . فالباحثون الذين يؤخذون من بين العمال يحصلون على نسبة مئوية أكبر من الآراء اليسارية ، إذا استخبروا العمال فى مشكلة النشاط النقابى . فهؤلاء يشعرون عندئذ بأنهم مفهومون ومؤيدون فيجيبون بسهولة أكثر .

(ح) تأثير الجماعة الأجناسية للباحث :

أجرى بحث فى الولايات المتحدة بغرض تحديد رأى السود فيما يتعلق بالحرب ، ومعرفة مدى شعورهم بالاندماج فى الأمة. فسئلوا عما إذا كانوا يتوقعون معاملة أفضل أو من نفس المستوى أو أردأ إذا احتل اليابانيون الولايات المتحدة. وقد اختلفت الإجابات المتحصلة باختلاف جنس الباحث:

	فى حالة الباحث الأبيض	فى حالة الباحث الأسود
معاملة أفضل	٢ ٪	٩ ٪
معاملة مساوية	٢٠ ٪	٣٢ ٪
معاملة أسوأ	٤٥ ٪	٢٥ ٪
بلا رأى	٣٣ ٪	٣٤ ٪

مثال آخر – بالنسبة للسؤال : «هل تقدر أنه من الأهم تخصيص جهودنا لهزيمة المحور أم لتنمية الديمقراطية ؟ » ، حصل الباحث الأبيض على نسبة مئوية أعلى فى جانب الكفاح ضد المحور ، بينما حصل الباحث الأسود على نسبة مئوية أعلى من الإجابات المؤيدة لتنمية الديمقراطية .

مثال ثالث – البحث الخاص بمناهضة اليهود : أجرى البحث على أربعة عينات للمقارنة بواسطة أربعة أنواع من الباحثين : بعضهم من ذوى المظهر اليهودى وبعضهم من ذوو مظهر واسم يهودى وبعضهم باسم يهودى وبغير مظهر يهودى،والبعض الأخير بغير مظهر وبغير اسم يهودى.

ومن أمثلة الأسئلة الموضوعة : « هل تعتقد بوجود يهود أكثر من اللازم فى الإدارات ؟ » و « هل تعتقد أن الكثير من اليهود لا يساهمون فى مجهود الحرب ؟ »

النتائج – وجد أن الباحثين الذين لهم مظهر واسم يهودى حصلوا على إجابات مناهضة للسامية (لليهود) أقل بكثير مما حصل عليه غيرهم . (وهذا يثير مشكلة الصراحة فى الإجابة) .

٣ – تأثير إغفال الاسم (أو السرية) :

إن اغفال الاسم يتيح قدرا أكبر من الأمانة . فالصيغة المشتملة على الاسم بالنسبة للسؤال:«هل تعتقد أن انجلترا تحارب من أجل نصرة الديمقراطية أم من أجل الاحتفاظ بمستعمراتها ؟» أعطت عددا أكثر من الإجابات : « إن انجلترا تحارب من أجل نصرة الديمقراطية » ; بينما أعطى نفس السؤال فى الصيغة المغفلة للاسم عددا أكثر من الإجابات : « ان انجلترا تحارب من أجل الاحتفاظ بمستعمراتها » .

وهناك مثل آخر يوضح لنا تأثير إغفال الاسم ، وهو الخاص بقياس الروح المعنوية للأمريكيين أثناء الحرب. هو بحث فى تحديد الوحدة القائمة بين الجماعات والتماسك الداخلى للأمة. وقد اقترحت عشر جماعات (سود ورأسماليون ونقابيون ويهود الخ) وسئلوا عما إذا كان ما يشغلهم منذ البداية هو الاحتفاظ بالسكينة أكثر من المشاركة فى المجهود القومى ، فأتاحت الإجابات المغفلة للاسم إفراغ العدوان ضد بعض الجماعات أكثر مما أتاحته الإجابات المشتملة على الاسم .

وجملة القول أن هناك مجالا لتقدير أثر إغفال الاسم بالقياس إلى الإجابة المشتملة على الاسم فى جميع الأسئلة التى يجد فيها الفرد نفسه أمام محرمات اجتماعية ، والتى يقدر فيها أن كرامته موضع الاعتبار . وعلى أى حال فأغلب البحوث تجرى فى صيغة خالية من الاسم .

٤ — الأخطاء الراجعة إلى حوادث الصدفة :

ينبغى فى جميع الانتخابات العامة أن يوضع فى الاعتبار حالات الامتناع عن التصويت (وهى تبلغ نحو ٤٠٪ فى الولايات المتحدة الأمريكية) . ويمكن للعامل المناخى (الجو) ، وللعامل الجغرافى (نقص المواصلات) أن يؤثرا على نتائج الانتخابات. فواقعة هطول الأمطار فى يوم الانتخابات يمكن أن تفسد النتائج إذ يضم الحزب الجمهورى الأمريكى مثلا انصارا فى الجهات الريفية على الخصوص ويمكن للجو الردىء ولبعد المسافة أن يجعلا هؤلاء الأنصار يمتنعون عن الذهاب للتصويت .

وهناك عوامل سيكولوجيه يصعب بدرجة أو أخرى التنبؤ بها : ومثال ذلك اتجاه مرشح بالنسبة للانتخابات. ولنذكر الانتخابات الأمريكية بين « ديوى » و «ترومان» واتجاه كل منهما: إسراف «ديوى» فى الثقة بنفسه،

والمثابرة والنشاط اللذان تابع بهما « ترومان » حملته ، رغم التنبؤات المؤيدة لخصمه . هــــذا إلى ما فى اتجاه « ديوى » من كبرياء وما عند « ترومان » من دماثة .

ورغم وجود الكثير من أسباب الخطأ ، فان أجهزة السبر قد حسنت كثيرا من نتائجها منذ تكوينها . فبحسب جالوب كان الخطأ المتوسط هو ٥٫٦ ٪ فيما بين سنة ١٩٣٦ وسنة ١٩٤٠ ؛ وكان ٣٫٤ ٪ فيما بين سنة ١٩٤٠ و سنة ١٩٤٤ ؛ وكان ٢٫٩ ٪ فيما بين سنة ١٩٤٤ وسنة ١٩٤٧ . كان الحد الأدنى للخطأ هو ١٫٨ ٪ ولكن من العسير الهبوط به عن ٢ ٪ . ويلاحظ جالوب من ناحية أخرى فيما يتعلق بالانتخابات أنه يمكننا أن نتساءل أى النتيجتين أكثر تمثيلا أهى نتيجة الانتخابات نفسها أم هى نتيجة السبر ؟ ويميل هذا الباحث إلى الأخذ بالاحتمال الثانى من حيث أن السبر يبلغ إلى أناس لم يصوتوا فى الانتخابات .

الفصل الحادى عشر

استخلاص النتائج فى دراسات الرأي

تأويل النتائج ، الضم والفصل :

إن الطريقة التى تتبع فى ضم النتائج العددية أو فصلها يمكن أن تؤدى إلى نتائج مضللة بدرجة أو أخرى . وإليك المثـــال الذى ذكره « ستتزيل » Stoetzel فى كتابه « نظرية الرأى » ، وهو يتعلق باختبار للاتجاه إزاء السود ، مطبق على طلاب أمريكيين فى ولايات الشمال وفى ولايات الجنوب :

كانت النسب المئوية المعطاة من طلاب الشمال كالآتى :

اتجاه مناهض جداً	١ ٪
اتجاه مناهض	١ ٪
اتجاه غير عابىء	٣ ٪
اتجاه مؤيد	٨ ٪
اتجاه مؤيد جدا	٨٧٪

ولكن « ليكرت » Likert حين نشر نتائج هذا الاستخبار أشار إلى النسب المئوية الناتجة من نتائج مزج الشمال بنتائج الجنوب وهى النسب المئوية الآتية:

اتجاه مناهض جدا	٤ ٪
اتجاه مناهض	٣ ٪

اتجاه غير عابىء	١٧٪
اتجاه مؤيد	١٨٪
اتجاه مؤيد جدا	٥٨٪

ولكن فى حالة كهذه، ليس مزج النتائج بالأمر الشرعى، لأن هذا لا يؤدى إلا إلى « تقنيع » اختلافات أساسية فى الواقع. فإن اتجاه أهل الشمال وأهل الجنوب إزاء السود ليس واحدا بأى حال؛ ومن ثم لا يجوز استخلاص متوسط للاثنين.

ومثال آخر، مشكلة العزلة والتدخل فى الحرب (من جانب الولايات المتحدة). فإذا عبرنا عن النتائج فى بساطة على أساس السن بتقسيم الأشخاص إلى ثلاث فئات: مثلا أشخاص سنهم أقل من ٣٠ سنة، وأشخاص سنهم من ٣٠ إلى ٥٠ سنة، وأشخاص سنهم تزيد على ٥٠ سنة، فإننا نلاحظ أن أفراد الفئتين الأولى والثالثة أكثر ميـــلا إلى العزلة من غيرهم. ومع ذلك فهذه النتائج قليلة الدلالة لأن أسباب هذا الاتجاه ليست واحدة فى حالة ما إذا كانت سن الشخص ٣٠ أو ٥٠ سنة. ولتحديد مغزى هذه النتائج ينبغى أن نقوم بعمليات فصل، بأن ندخل مثلا المستوى الاقتصادى. فنلاحظ حينئذ فى الفئة التى تقل عن سن ٣٠ سنة أن أكثر الانعزاليين هم ذوو المستوى الاقتصـــادى المرتفع، فى حين نجد فى الفئة التى تزيد على سن ٥٠ سنة أن أكثر الانعزاليين هم أصحاب المستوى الاقتصادى المنخفض. وينتج من هذه الحقيقة أن النسب المئوية الإجمالية تنطوى على خطر وضع قناع على فروق هامة. ويتحتم الاعتقاد بأنه، لأسباب جد مختلفة، يزداد اتجاه العجائز والصغار إلى العزلة بالقياس إلى أصحاب الأعمار المتوسطة، ما دام أن هـذا الاتجاه يتمثل فى العجائز وفى الصغار فى أبناء طبقتين اقتصاديتين مختلفتين.

مشكلة المعايير

بأى طريقة ينبغى أن ننتقى المعايير ؟ درس« هاردنج » Harding فى كتاب « كانتريل » Cantril العوامل النفسية التى حددت الروح المعنوية للمدنيين فى الولايات المتحدة الأمريكية أثناء الحرب . وإليك بعض النقاط التى درسها فى استخباره :

١ — هل كانت عند الناس معرفة دقيقة بالموقف ؟

٢ — هل كانوا يرغبون فى هزيمة النازيين ؟

٣ — هل كانو يقدرون أن هذا ممكن ؟

٤ — هل كانت عندهم ثقة فى روزفلت ؟

٥ — هل كانت عندهم ثقة فى الجيش ؟

٦ — هل كانت لديهم ثقة فى الروس ؟ (أجاب ٩٣٪ بنعم إبان وقعة بيرل هاربر) .

٧ — هل كانت لديهم ثقة فى الأخبار الرسمية ؟

٨ — هل بدت لهم البلاد منقسمة ،أم كانوا يشعرون بالوحدة المقدسة ؟

وقد أدى إجراء هذا البحث «قبل» و «بعد» وقعة بيرل هاربور إلى نتائج متباينة . ومن جهة أخرى أضاف الباحثون بعد وقعة بيرل هاربور مسائل جديدة للدراسة ، وهى تتعلق بالشعور نحو العدو ، وبالشعور إزاء المساهمة فى مجهود الحرب .

ومن بين عوامل الروح المعنوية التى درست ، يقدر المؤلف أن عامل «الاحساس بوحدة الجماعة » هو الذى يكشف إلى أقصى حد عن الروح المعنوية .

كان السؤال الموضوع هو :

هل تعتقد أن بعض الأشخاص يســـاهمون أقل من غيرهم فى مجهود الحرب؟وكانت الإجابة تنطوى على الاختيار من عدة إجابات: «أهم الأجانب؟ أم اليهود ؟ أم الكاثوليك ؟ أم العمال ؟ أم الأغنياء أم العاطلون...؟» وجملة الفئات اثنتا عشرة فئة من الناس . ولم يوجـد غير ١٨٪ من الأشخاص الذين لم يعينوا أيه فئة على أنها « تبذل أقل من غيرها فى المجهود الحربى » .

وعيب هذا البحث القائم على أسئلة اختيار من عدة إجابات أنه يسهل التعبير عن الحفيظة والعداوة الشخصية . وكان الأمر يدعو إلى الكثير من الدهشة لو أن الناس لم يعينوا أحداً يقصر فى المجهود الحربى، بالنظر إلى الكثرة من « كباش الفداء » التى تعرض عليهم .

فنى هذا البحث قدر من السذاجة . فلو أنه وضع فى صيغة « سؤال مفتوح» لما كان يحتمل أن يعطى نفس النتائج . وكان يكون مفيدا أن يطرح سؤال حر وسؤال قائم على الاختيار من عدة إجابات ، ثم تقـابل نتائج هـذا بذاك . ومما تجدر ملاحظته فى هذا البحث هو :

١ ــ أن الالمان لم يعتبروا جميعاً من النازيين .

٢ ــ وأنه على السؤال: «هل يتحتم إعـدام زعماء النازى بعد الحرب ؟» كانت ٤٣٪ من الإجابات بنعم .

٣ ــ وأنه على السؤال: «هل ينبغى أن تعامل ألمانيا بقسوة ؟» لم يجب بنعم غير ١٢٪ فقط .

مشكلة توزيع الآراء

(راجع ستوتزل ــ فى كتابه « نظريه الرأى » الجزء الثانى)

الفرق بين المنحنى العادى والمنحنى الملتوى :

إننا نلاحظ فى المنحنى العادى وجود نسبة قليلة من الأفراد فى الطرفين ، وقوع الأغلبية العظمى من الأفراد فى وسط المنحنى . وقلما نصادف فى قياس الآراء هذا المنحنى من التوزيع العادى ؛ إذ أن الرأى العام ظاهرة إجتماعية مما يؤدى إلى تدخل « عامل المجاراة للجماعة » . فالفرد يعطى رأيه من حيث هو عضو ينتمى إلى جماعة معينة » .

ولدينا مثل على الدور الذى يلعبه عامل المجاراة فى دراسة لأولبورت على إبطاء سائق السيارات عند مفارق الطريق :

ففى مفرق بلا حراسة ولا إشارة تم الحصول على منحنى عادى تقل النهاية العظمى ، وهى الوقوف التام وعدم الوقوف بالمرة (عدم الإبطاء) ، وتقع الأغلبية العظمى فى الوسط ، وهى التى تمثل حاله الإبطاء .

أما إذا وجدت على الضد إشارة حمراء عند المفرق ، فإنه بين كل ١٠٠ سائق سيارة :

يقفون تماما	٩٣
يبطئون كثيرا	٣
يبطئون قليلا	٢
لا يعبأ بالنور الأحمر	١

وفى هذه الحالة نحصل على منحن ملتو « ل » ؛ وهو هنا ملتو سالب يمثله الحرف « ل » مقلوبا . ويكشف المنحنى الملتوى عن وجود عامل مجاراة . وعامل المجاراه هذا هو بالذات أساس كل رأى عام .

ولنضرب مثلا (راجع ستوتزل) بدراسة الاتجاهات إزاء الوصايا

العشر الخاصة بالكنيسة . فبالنسبة للوصية الخامسة «لا تقتل» ،نجد من الناحية العملية وحدة فى الفكر .وكل الأشخاص جانحين كانوا أم غير جانحين يدينون القتل من الناحية النظرية على الأقل. فى حين أنه بالنسبة للزنى يتحقق منحن عادى ، مما يدل على أنه ليس هناك اتفاق على إدانه الزنى .

والخلاصة أن المنحنى العادى يعبر عن الآراء المتباينة أو الخاصة ،فى حين أن المنحنى الملتوى « ل » يعبر عن الوحدة وعن المجاراة .

إعادة انتظام الرأى

كيف يتغير الرأى ؟ أيتغير بالتدريج أم بعنف ؟ يرى ستوتزل أن الانتظام الجديد للرأى يحدث فجأة فى أغلب الحالات ، وأنه يرجع إلى حدث محدد ، وإلى واقعة معينة (أطوار حاسمة فى قضية أو فى حزب سياسى) .

وفى حالات أخرى يتم الانتظام الجديد للرأى بالتدريج . وإلى هذا النوع من إعادة البناء تهدف الدعاية (مثال ذلك التغير التدريجى فى الإتجاه نحو اليهود فى فرنسا) .

القوانين العامة التى استخلصها كانتريل من مختلف الدراسات على الرأى

(عددها ١٧ ، وقد انتقدها بشدة « دوب » Doob و « ما كنيمار » MacNemar وغيرهما) وإليك بعضها :

١ — إن الرأى شديد الحساسية للأحداث الهامة : ونقد « دوب » على هذا القانون هو أن الجمهور لا يحسب حسابا لكل الأحداث التى تعد فيما بعد هامة .

٢ — إن الأحداث غير العادية تقلب الآراء من طرف إلى الآخر:

(فهزيمة فرنسا مثلا أحدثت انقلابا فى الرأى الأمريكى من التفاؤل إلى التشاؤم ، حتى انتهى فيما بعد إلى وضع أكثر اعتدالا .)

٣ — إن الأحداث أعظم تأثيراً من الأقوال : فأثناء الحرب لم يكن لأى خطاب رد فعل يعدل رد فعل الأحداث الحربية : الانتصارات والهزائم .

٤ — للخطب فاعلية قصوى فى اللحظات التى يكون فيها الرأى مكتمل الانتظام (خطاب تشرشل) .

٥ — يتحـــدد الرأى بالاهتمام الذاتى Self-interest : ولكن هذا اللفظ شديد الغموض وربما كان من الافضل استخدام لفظ «الاندماج الذاتى » «Egoi-nvolvement» . ومثال ذلك ماحدث فى الولايات المتحدة من ضعف فى الاتجاه المؤيد لمساعدة انجلترا على أثر هزيمة فرنسا، إذ اعتبرت انجلترا فى ذلك الوقت كأنها هزمت بالفعل . ولكن ذلك الاتجاه استرد قوته حين شعر الامريكيون أنهم هم أنفسهم مهددون بتأثير نجاح الألمان .

٦ — لايظل الرأى متيقظا وقتا طويلا إلا إذا نبهته الأحـــداث والأقوال : ومثال ذلك ماحدث أثناء فترة الانتخابات الأمريكية سنة ١٩٤٠ من أهمال نسبى فى الخطب الرسمية لموضوع التدخل فى الحرب ، مما أدى فى هذه الفترة إلى نقص فى الاتجاه نحو التدخل بمقدار ١٠٪ .

٧ — إذا كان الرأى غير مكتمل الانتظام بالنسبة لأمر ، فإن وقوع الأمر بالفعل يزيد من النسبة المئوية لقبوله .

٨ — يبدى الناس مقاومة أقل فى قبول أستقالة « زعيم » متى توفر لديهم شعور بأنهم أنفسهم شاركوا فى هذا القرار .

٩ — إن الرأى العام فى بلد ديمقراطى يكشف عن حـــكمة

معينة :هذا مايقوله «كانتريل» . والأمر يستلزم القدرة على تعريف «الحكمة».

ويبدو على هذه القوانين طابع وصفى وذاتى إلى حد ما ، إذا قورنت بالتحليلات الإحصائية الدقيقة ، التى تعتبر هذه القوانين تلخيصا لها .

آثار الأبحاث ذاتها على الرأى

نظرية « عربة الفرقة » Band-wagon ، أو تأثير الأغلبية: إذا ذاع تنبؤ بانتصار مرشح فإن عدد الأشخاص الذين يصوتون فى صفه يتزايد.(وقد رأينا أنه أمام الأمر الواقع بالفعل تزداد النسبة المئوية للتقبل. وهذا أحد القوانين العامة التى استخلصها كانتريل.) ومن هنا أخذ على أبحاث الرأى العام أنها تعدل من الرأى ذاته عن طريق نشر النتائج . ولكن جالوب يذكر حالات تكشف فيها عدم دقة هذه النظرية، نظرية «عربة الفرقة». فان أحد المرشحين، وقد أعلن انتصاره ، فقـــد كثيرا من النقط على الفور على الرغم من هذا التنبؤ بنجاحه . ومن العسير فى الحقيقة تحديد مدى صحة أو خطأ هذه النظرية . فان التنبؤ بنجاح مرشح واحد معين يمكن فى وقت واحد أن يجلب له أصوات عدد من المترددين عن ناحية،وأن يقوى من ناحية أخرى الوحدة بين خصومه، الذين سيحاولون بدورهم أن يجتذبوا بعض المترددين إلى جانبهم .

بعض نتائج السبر الذى أجرى فى فرنسا

فى فرنسا جهازان أساسيان لسبر الرأى هما : « المعهد الفرنسى للرأى العام » I.F.O.P الذى يديره ستوتزل ، و « إدارة السبر والاحصاء » S.S.S . التى يديرهـــا « باريو » Barrioux . وبالإضافة إلى ذلك شرع « المعهد القومي للدراسات السكانية » I.H.E.D فى القيام بعـــدد من

الأبحاث من طراز اجتماعى،وإن لم تكن سيكولوجية بمعنى الكلمة، وذلك باستخدام طريقة السبر (ومثال ذلك بحثه على تعاطى الخمور) .

(وجدير بالملاحظة أن مطبوعات هذه المعاهد الثلاثة يمكن الاطلاع عليها فى مكتبة المعهد القومى للدراسات السكانية بشارع روزفلت بباريس).

أمثلة مأخوذة من مجلة Sondages « السبر »

١ ـ بحث فى العدد السابع من السنة العاشرة لهذه المجلة (١٩٤٨)، بمناسبة موت غاندى عن « ماهى خير كلمه تعبر عما تشعر به ؟ » . (أجرى البحث على مابين ٢٠٠٠ و ٣٠٠٠ شخص) وكانت النتائج كالآتى :

عدم المبالاة	٢٦٪
الدهشة	٢٤٪
الأسف	٣٠٪
الحزن	٤٪
الاضطراب	٤٪

٢ ـ بحث فى العدد الثالث عشر من السنة الحادية عشرة من المجلة المذكورة عن الرأى فى إنجلترا والولايات المتحدة فى التلقيح الصناعى .

٣ ـ بحث فى العدد الخامس عشر من السنة الحادية عشرة من المجلة المذكورة (١٩٤٩) عن «احتجاج» الضمير . ومن العسير تصنيف الآراء فى أصناف متميزة :

١٣ ٪ مؤيدون و ١٣ ٪ معارضون. وبين هذين الطرفين كثير من الإجابات المتوسطة (عدم ثقة أو رأى مائع فى الموضوع). وعلى أية حال ليس هناك منحن ملتو « ل » .

٤ — فى مجلة Psyché ، عدد ٤٠ (فبراير ١٩٥٠) سبر عن الرجال الممثلين لتاريخ فرنسا :

ا — البحث الأول يقوم على «إجابات حرة» . «لو قدر لك أن تتحدث مع شخصية كبيرة من تاريخ فرنسا فأية شخصية تختار ؟ »

وكانت الإجابات بالترتيب الآتى :

نابليون ٢١ ٪
جان دارك ٧ ٪
هنرى الرابع ٦ ٪ ...

ب — البحث الثانى ، وضع السؤال فى صيغة مختلفة على أساس الاختيار من عدة إجابات قدمت هنا ١٢ شخصية ذكرت منها تسع فى البحث السابق (وقد حذف اسم نابليون من القائمة). وكانت الإجابات على الترتيب الآتى :

باستير ٤٨ ٪
جان دارك ١٨ ٪ .

ولم يحصل باستير فى البحث الأول إلا على ٢ ٪ من الأصوات . ومن العسير القول أى البحثين يعطى نتائج ذات دلالة أكثر . وتظهر على أية حال الاختلافات الكبيرة جدا فى النتائج التى يمكن أن تترتب على استخدام طرق مختلفة .

٥ — بحث فى مجلة Sondages ، فى العـدد ١٦ من السـنة ١١ ١٩٤٩ عن وفاء الناخبين لحزبهم السياسى ، وعن تـكوين الحزب السياسى من ناحيتى الجنس والسن . والأسئلة هى :

ا — لأى حزب أعطى الناخب صوته فى الانتخابات الأخيرة ؟

ب — ولأى حزب هو مستعد أن يعطى صوته فى يوم البحث ؟

حـ — وإذا لم يكن لهذا الحزب، فلأى حزب آخر ؟ «وهذا يتيح دراسة المسافة السيكولوجية بين الأحزاب» .

٦ — بحث فى المجلة الأخيرة فى الأعداد ٧ و٨ و٩ و١٠ من السنة ١١ ١٩٤٩ على ٥٣٠ طالباً من ألمانيا الغربية ، ونتائجه محللة بالتفصيل . وتبذل المحاولة للكشف عن الدافع إلى الإجابات .

وإليك أمثلة من الأسئلة :

من أى تاريخ بدأت تشك فى انتصار ألمانيا ؟ « وتتبدى ستالنجراد على أنها التاريخ الرئيسى » .

هل كنت فخورا بانتصارات ألمانيا ؟ ٧٨ ٪ نعم .

هل تعتقد أن رؤساء دول الحلفاء « ستالين وروزفلت وتشرشل» كانوا سيعتبرون مجرمى حرب لو انتصرت ألمانيا ؟ ٧٩ ٪ نعم .

هؤلاء الشباب يعتبرون أنفسهم غير نازيين ؛ ومع هذا فعندهم أن مجرم الحرب هو الذى خسر الحرب . ويظهر من ذلك أن فكرة «جريمة الحرب» لم تخترق العقلية الألمانية .

وفى نهاية كل عدد من مجلة Sondages توجد دراسة على الارتباط بين

الرأى والمستوى الاقتصادى . (أنظر فى ذلك «كانتريل» الذى يعتبر المستوى الاقتصادى عاملا أساسياً) .

مثال ذلك : يرتبط التشاؤم بمستوى اقتصادى منخفض . (وكلما انخفض المستوى الاقتصادى قل حظ الناس من المعرفة ، وقل اعتقادهم فى إمكان الإصـــلاح .)

مرجـــع :

راجع مقال « ماكنيمار » MacNemar فى Psychological Bulletin عدد ٤٣ سنة ١٩٤٦ ص ٢٨٩ — ٣٧٤ ، وهو عرض نقدى لـكل مقاييس الاتجاه والرأى التى وضعت حتى تلك السنة ، ويشتمل على ١٣٣ مرجعا . وفيه عرض لمسألة « البعد الواحد » : انقيس اتجاهاً واحدا أو عـدة اتجاهات معاً فى الإجابة الواحدة ؟

الفصل الثاني عشر

مشكلة صحة الأخبار
الإشاعة والشهادة

أولا : الإشاعة

أمثلة من الإشاعات

١ — قصة كانت تدور في أمريكا سنة ١٩٤٤ : تسلمت امرأة خطابا من وزير الحرب يطلب إليها أن تحضر لتأخذ زوجها . وقد سلم إليها زوجها في سلة ، فاقدا أطرافه الأربعة . دارت هذه القصة في مدن متعددة . وكان هناك أبتر واحد فقط من هذا النوع طوال الحرب كلها .

٢ — إشاعة أخرى : كتب جندي أسير في اليابان يقول : « احتفظوا بطابع البريد الذي على خطابي . » وحين نزع الطابع وجد مكتوبا عليه : « قطعوا لساني . » كانت هذه القصة قد درات في سنة ١٩١٤ . هذا بالإضافة إلى أن بريد الحرب يوزع دائما بغير طوابع بريد .

٣ — قصة جثة في عربة : وقد كشفت ماري بونابارت عن وجود ٢٩ ترجمة وصياغة لهذه القصة ، التي وجدتها في نفس الوقت في فرنسا ، وفي انجلترا ، وفي ألمانيا ، وفي اليونان ، وفي جنوب أفريقيا .

خصائص مشتركة :

١ — تنتشر هذه الإشاعات في مواقف الحرج والاضطراب .

٢ — وتدور حول شيء هام (كموت هتلر مثلا) .

٣ — وتعبر عن معرفة ناقصة بالموقف .

وهذا ماعبر عنه أولبورت فى لغة شبه رياضية : $R=F(I \times A)$ أى ش = د (هـ×غ) ، الإشاعة = دالة (الأهمية × الغموض) . ويصر أولبورت على اعتبار هذه العلاقة هندسية ، وليست فقط عددية ؛ لأنه إذا لم يكن للواقعة أهمية اجتماعية ، فإن غموضها لن يكفى وحده لإحداث إشاعات. وقد وعت إدارة الأنباء الأمريكية هذه الخاصية فى زمن الحرب . فلمنع تولد الإشاعة ينبغى إعلام الجمهور إعلاما تاما بقدر الإمكان . ولكن الإعلام الدقيق لا يزيل الإشاعة ، مثال ذلك ما لوحظ من تكاثر الإشاعات بعد نشر أنباء الخسائر فى بيرل هاربور عما كانت عليه من قبل. إذ أن الإشاعة لا تشبع فحسب حاجة إلى الاستطلاع المعرفى ، ولكنها تتولد أيضا من الاتجاه الوجدانى للناس بإزاء الحدث الذى يبلغ إليهم . ويستحيل أن ينطبع حدث رئيسى بطريقة حيادية أو سلبية ، إذ أنه يؤثر تأثيرا عميقا فى النفوس ، ويثير بذلك اتجاهات إلى المبالغة أو بالعكس إلى الإنكار . وكيفما كان الأمر ، فإنه يثير محاولات للتأويل تنتهى بالتشويه . ونضيف إلى هذا التفسير الذى أورده أولبورت تفسيراً آخر : فى فترة الهدوء نعيش بحصيلة أى بقائمة ثابتة مستقرة ، لما نعده ممكنا ، ولما نعده غير ممكن . فإذا وقعت أحداث غير عادية تحطمت هذه الأطر ، من حيث أن « المستحيل » قد وقع . ويستمر خيالنا فى نسج أشياء ممكنة فى الإطار الجديد . مثال ذلك : منذ اليوم الذى نشر فيه الخبر الصحيح عن محاولة لاغتيال هتلر ، استطاع كل شخص أن يتخيل لها صورة ما ، وهكذا يمكن أن يفسح نشر خبر صحيح مجالا لتوليد أنباء غير صحيحة. ومثال آخر : كانت كلما اقترب نهاية الحرب فى الواقع ، تتزايد الإشاعات التى تعلن نهايتها .

أسباب تداول الإشاعات :

قلما تكون الإشاعات محايدة من الناحية الوجدانية . ويمكن التميز بين الإشاعات الحالمة بالأمانى والإشاعات السوداء .

فالإشاعات الحالمة بالأمانى Rumeurs-souhaits من نتاج الفكر السحرى الذى تسيطر عليه الرغبة . وهى من هذه الناحية تستند إلى نفس التفسيرات التى تستند إليها الأحلام . مثال ذلك : « ستنتهى الحرب فى ثلاثة شهور » .

أما الإشاعات السوداء Rumeurs Noires ، وهى بالأحرى أكثر انتشارا من السابقة ، فدوافعها أكثر تعقيدا . وغالباً ماتصحبها اتهامات موجهة إلى كبش فداء . ومثالها : «اليهود يفرون من الخدمة »، و «الحلفاء لا يلعبون الدور ... » و « الجيش يبدد بإسرافه الألغام .. » . وهذه الاتهامات تلعب دورا مزدوجاً . فهى من ناحية تعين على تحديد موضع الداء . فحين يجد الناس أنفسهم فى موقف حرج ، وحين لا يعرفون ماذا يمكن أن تكون أسباب الشرور التى يعانون منها ، فإنهم يحسون بحالة من القلق ، ويسعون إلى تخفيفه بأن يلقوا تبعة هذه الشرور على شخص أو جماعة جد «محدودة» وفى هذا ما يشير إلى الحاجة إلى تخفيف القلق الذى يثيره « المجهول » و « غير المحدد » بصفة عامة . ولكن من ناحية أخرى ، يعد تعيين كباش الفداء إطلاقاً للغرائز الاعتدائية المتمايزة كثيرا أوقليلا ، وإطلاقاً للكراهيات المزمنة التى ظلت مكبوتة وقت السلم . وهكذا فإن فترات الاضطراب أصلح ما تكون لتقوية الأحكام القبلية المتعلقة بالأجناس عند أناس يحملون جرثومتها . والعجيب فى هذه الظاهرة هو الطريقة التى بها تتقوى هذه الأحكام القبلية بمعزل عن كل دليل ذى قيمة . ويمكن تحليل الظاهرة على النحو التالى

١ — هناك ميل لاتخاذ حكم قبلى ضد الجماعة «س» .

٢ — وحيث أنه توجد متاعب .

٣ — تتهم — بلا دليل — الجماعة «س» بأنها المسئولة عن هذه المتاعب .

٤ — وحيث أن الجماعة « س » تخلق المتاعب ، فهذا سبب لكراهيتها .
وهكذا يعتقد بأن العداء المستشعر ضدها قائم على أساس قوى .

والأشخاص الذين يفكرون بهذه الطريقة « يتخيلون» أنهم على حق فى كراهيتهم للجماعة « س » لأنها السبب فى الشر الذى يحيق بهم ، فى حين أنهم فى الحقيقة إنما يتهمون الجماعة «س» بأنها السبب فيما يلحق بهم من أذى، لأنهم كانوا يكرهونها من قبل .

والمجموعتان الكبيرتان من المشكلات التى تنشأ هنا هما :

١ — المشكلات المتعلقة بالانتشار . كيف تنتشر الإشاعة ؟

٢ — مشكلات « التحورات » التى تنتاب الإشاعات . كيف تدرك الإشاعة ؟ وكيف تتذكر ؟ وكيف تنقل ؟

ومشكلة الإشاعة كما نرى هنا متصلة بالشهادة témoignage . فالواقع أنه حين يتقدم شخص للشهادة فى المجال القضائى أو فى الحياة العادية ، فإنه يمكن أن تعرض نفس المشكلات ، وهى كيف أدرك الشاهد الحادثة ، وما هى التحورات التى تعرض لها هذا الإدراك الأول ، وأخيرا فى أية صورة مشوهة ، لا شعورياً أحياناً ، ينتقل هذا الإدراك إلى معرفة الغير .

تصنيف

تيسيرا للدراسة نميز بين ثلاثة أنواع من الإشاعات وهى :

١ — الإشاعة المختلقة فى كل أجزائها

(راجع « مارى بونابارت ، أساطير الحرب) هذه إشاعة تنشأ عن الفكر السحرى ، أى عن الرغبة والخوف معا . (أنظر فيما بعد : أسطورة الجثة فى السيارة) .

٢ — الإشاعات القائمة على التشويه والمستندة مع ذلك إلى واقعة حقيقية

ومثالها هذه الإشاعة التى ذكرها أولبورت ، والتى دارت أثناء الحرب العالمية الأولى. الصورة الأولى للاشاعة نشرت فى صحيفة ألمانية فى صورة الخبر التالى : « لما عرف نبأ سقوط أنفرس قرعت أجراس الكنائس » . والصورة الثانية نشرتها صحيفة الماتان . « أجبر العدو كهنة أنفرس على قرع أجراس الكنائس حين سقطت القلعة » . والصورة الثالثة (فى صحيفة التايمس) : « إن الكهنة البلجيكيين الذين رفضوا عند سقوط أنفرس أن يقرعوا أجراس الكنائس أقيلوا من وظائفهم » . والصورة الرابعة (فى صحيفة الكوريير وبلاسيرا) : « إن الكهنة البلجيكيين التعساء الذين رفضوا قرع الأجراس عند سقوط أنفرس حكم عليهم بالأشغال الشاقة . والصورة الخامسة (فى صحيفة الماتان من جديد) : « ثبت أن غزاة أنفرس البرابرة عاقبوا الكهنة البلجيكيين التعساء الذين رفضوا قرع الأجراس عند سقوط المدينة بأن علقوهم فى الأجراس ورؤوسهم إلى أسفل كمطارق حية » .

٣ — بين هذين النمطين من الإشاعات يمكن أن نميز تلك الإشاعات التى حين تنطلق تستند فى النادر على وقائع حقيقية ، ولكنها يمكن أن تكون تذكيرا بوقائع عاشها الناس فى الماضى أو فى بلد آخر .

مثال ذلك الاعتقاد بأن البروم كان يوضع فى النبيذ ، أو بأن الصودا كانت توضع فى القهوة فى إدارة تموين الجيش . وقد عثرت مارى بونابارت

من جديد على هذه الإشاعة التى دارت فى الحربين العالميتين فى بلاد كثيرة (فرنسا والمانيا والصرب والنمسا) . وجدير بالملاحظة أنه يصعب فى هذه الحالة ضبط الإشاعة بسبب عدم وجود أية معلومات رسمية وذات قيمة فيما يتعلق بموضوعها .

إشاعة « الجثة فى السيارة »

ومن بين الإشاعات المختلقة فى كل تفاصيلها تذكر مارى بونابرت إشاعة « الجثة فى السيارة » ، وهى الإشاعة التى جمعت ثلاثين ترجمة لها ، وإليك بعضها :

فى فرنسا ، تنبأت امرأة غجرية لسيد بأن موسولينى سيقتل فى شهر إبريل . «وهذا صحيح بدليل أنك ستجد جثة فى سيارتك. » وفى الطريق من نيس إلى طولون ، ورغم هذه النبوءة المرعبة ، أركب السيد معه شابا فى سيارته . وحين بلغ غاية رحلته ، كم كانت دهشته ، حين فتح باب السيارة ، أن يجد هذا المسافر ممددا على الأريكة ... ميتا !

وفى ألمانيا تختلف الترجمات لا فى الشكل بل فى المحتوى . إذ التنبؤ بدنو الأجل لا يتعلق بهتلر ، بل بتشمبرلين أو بدلادييه .

وتدور نفس الأسطورة بأشكال أخرى فى اليونان وانجلترا وإفريقية الجنوبية وسويسرا ... الخ ولكن بنفس الموضوع دائما : تلتقى بوهيمية برجل ذاهب إلى السوق ، وتتنبأ له بأن هتلر سيموت خلال الشهرين التاليين. و« هذا صحيح بدليل أنه سيكون لديك جثة فى سيارتك »

وقد ذكر أبو لينير Appolinaire نفسه هـذه الأسطورة التى دارت خلال الحرب العالمية الأولى عن سيدة كانت صاعدة إلى كنيسة السا كركير

فى عربة يجرها حصان ، فالتقت بامرأة عجوز ، تنبأت لها بأن الحرب ستنتهى فى شهر ، وهذا صحيح بدليل أن سائق عربتها « سيموت فى ساعة ».

ويضيف أبولينير أنه رغم مايمكن أن يكون فى هذا من غرابة ، فإن سائق العربة مات بجلطة بعد ذلك بساعة !

والسمة المشتركة فى هذه المتغيرات المختلفة للإشاعة هو أن هناك تنبؤاً بحدث مرغوب فيه (موت فلان) ، وفى نفس الوقت بواقعة غير محتملة بالمرة (سيكون عندك ميت فى العربة ... سيموت السائق بعد ساعة) . وهذه الواقعة تعمل عمل الدليل أن جاز القول . وهذ هو نمط التفكير غير الإحصائى . (إذ يستند التفكير الإحصائى إلى أن قيام العلاقة الجزئية لايكفى لإثبات القانون.) وهذ السعى ، وهذه الحاجة إلى الدليل ، ما أسهل وأسرع أن ترضى ، فى المجالات التى تهيمن عليها ، مصلحتنا أو رغباتنا أو مخاوفنا . وهذ هو مايحدث بالضبط فى حالة إشاعات الحرب بالذات ، تلك الإشاعات التى تتحدث عنها مارى بونابرت . فمن السهل أن يشرط الناس بواسطة حدث واحد بعينه ، وذلك بقدر مايتصل الأمر بموقف (كالحرب) مشحون بالوجدان ومنطو بشكل مباشر على المصلحة ، وحيث تهيمن المخاوف والرغبات على الحياة النفسية كلها . فى هذه اللحظة يخلى المطلب المنطقى والعقلى مكانه لمطلب من طراز وجدانى . هنا تأخذ العلاقة الجزئية شكل الدليل ، ويقام مباشرة من الواقعة الجزئية ، (من تنبؤ مسلم بدقته) قانون .

وبعد أن درست مارى بوناپارت هذه المشكلة الأولى ، الخاصة بالفكر السحرى فى أساطير الحرب ، خلصت إلى تناول مشكلة أخرى متصلة هذه المرة بذات « مضمون » هذه الأساطير :

فمثلا فى القصة الشائعة ، قصة « الجثة فى السيارة » ، يهمنا أن نتساءل ،

كما تقول المؤلفة ، عن المغزى العميق لمضمون الأسطورة ، أى بالنسبة لهذه القصة : « لماذا يتحتم أن يوجد دائما « ميت » فى السيارة » ؟

يمكن أن توضع تفسيرات متعددة لهذه الظاهرة . يمكن مثلاً أن يبحث فى هذه الظاهرة عن استعادة ذكرى الضحايا البشرية ، وهى ما نجده فى معظم الأساطير القديمة . فالضحية الغرض منها أن تبعد عن الشعب شراً عظيما (كالحرب أو الهزيمة أو المجاعة ... الخ). ففى أسطورة الجثة فى السيارة يكون الميت هو هذا الشيء الثمين الذى ضحى به لتجنب شرور أعظم ، وهى ضحية مخففة بعض الشيء ، ما دام الأمر لا يتعلق أبدا بشخص من الأقربين ولا بصديق . ويستند هذا التأويل إلى الاعتقاد السحرى بأن تضحية شيء ثمين تجلب لمن يقوم بها حقوقا ، فى نفس الوقت الذى تمنحه فيه ضمانا بالأمن .

وجدير بالملاحظة أن الأمر يتعلق أحيانا بحالات تقبل فيها التضحية (فيقبل شخص بأن يموت كيما تنتهى الحرب).

ويتكشف طابع الأزمنة الخوالى فى الإشاعات أيضاً إذا ما تساءلنا عن كيفية انتقالها : أ شفهياً ؟ أم بالخطابات ؟ أم بالصحف ؟ أم بالراديو ؟ . فلما كانت وسائل النشر هذه سائدة اليوم ، فإن هذا التفسير يصبح ممكنا . ولكنه لا يحسب حسابا لهذه الظاهرة ، وهى أن الأساطير التى دارت فى سنة ١٩٤٠ كانت موجودة بالفعل فى سنة ١٩١٤ .

كيف نفسر ظهور نفس الأسطورة فى أقطار مختلفة مستندة إلى عناصر مادية متباينة ؟

تبحث مارى بونابرت فى « اللاشعور » عن تفسير لهذه الظواهر الجماعية. ترى المؤلفة أن الأمر يحتمل أن يتعلق بأساطير مختبئة فى اللاشعور يتيسر انطلاقها إلى الخارج عن طريق موقف وجدانى صادم ، أو حتى عن طريق

موقف غير عادى وحسب . ولما خلقت الحرب فى عدد كبير من الأقطار حالة نفسية مشابهة ، وجدنا أن الأساطير التى طفت على السطح كانت كلها موجهة فى اتجاه متشابه إن كثيرا أو قليلا ، ومتمركزة حول أفكار متماثلة إن كثيراً أوقليلا ، ومتلاقية جهد الاستطاعة عند التعبير عن نفس الغاية أو نحو تحقيقها .

وجدير بالاهتمام التقريب بين تصور مارى بونابرت هذا وفكرة «اللاشعور الجماعى» كما عبر عنها «يونج» Jung .

أشكال أخرى من الأساطير:

أسطورة التنبؤ بالمال : لم يعد الدليل هنا شخصاً ميتاً بل ظاهرة أخرى، هى أن فقيراً أو بوهيمية أو قارئة للورق تحرز مبلغ المال المحفوظ فى كيس النقود .

وقد كشف فى ألمانيا عن ١٢ صورة لهذه الأسطورة ، أسطورة التنبؤ بالمال . وفى مصر اتسع انتشار القصة التالية : فى إحدى عربات الترام للدرجة الأولى ركبت سيدة وضابط هندى . وحين حضر الكمسارى لتحصيل ثمن التذاكر وقدم له الضابط ثمن تذكرتين ، وقال موجها الحديث إلى السيدة ، « إنى أعرف أنك نسيت نقودك فى البيت» . وقد اتضح أن هذه الواقعة صحيحة. ثم تنبأ الضابط بأنه سوف يصاب فى ذراعه حين يذهب إلى الجبهة ، وبأن الحرب ستنتهى قريبا جدا .

وتوجد أيضاً أساطير أخرى (انظر فصل ٤ من كتاب «مارى بوناپارت» أساطير الحرب)ومن أمثلتها هذه القصة التى تدعى الواقعية ، والتى يبدو الدافع إليها واضحا جدا :

فى إقليم الراين يجرى رجل انجليزى فى سيارة رولز رويس فاخرة بأقصى

سرعة . وفجأة يجد نفسه وجها لوجه أمام رتل من الدبابات ، وقد أفلتت منه فرصة التوقف . والنتيجة هى أنه اصطدم اصطداما عنيفا بأولى هذه الدبابات . فتح الانجليزى عينية وقدغلبتة الدهشة إذ وجد نفسهحيا ، ورأى سيارته فىأحسن حال ، ومختلف أجزاء الدبابة الألمانية مبعثرة علىالطريق .

وتوجد نفس القصة فى ألمانيا ، غير أن السيارة المرسيدس تحل محل الرولزرويس ، وأجزاء دبابة انجليزية تملأ فى هذه المرة جانبى الطريق . (يحتمل أن دبابات زائفة كانت تستخدم فى المناورات ، ولكن ليس هذا إلا مجرد فرض) . ويتضح بجلاء أن اتجاه هذه الإشاعات هوهنا « إنكار قوة العدو » .

وفى حالات أخرى تؤكد الأساطير على الضد من ذلك جبروت العدو. مثال ذلك ، بعد الهزيمة ، أسطورة الألمانى الذى كان يحول الماء إلى عطر باستخدام قرص صغير .

ويمكن التمييز بين جانبين من الفكر السحرى :

أولا — الإنكار Dénégation ويتألف كما رأينا من إنكار قوةالعدو : ومن سبيل ذلك يمكن إما توكيد وجود ما يتمنى ، وإما إنكار وجود ما يخاف .

ثانيا — ما يتعلق بأسطورة الجبروت La toute-puissance (أسطورة القرص) ، وفيها يدخل دافع آخر — شعورى بدرجة أو أخرى — وهو حاجة معينة إلى تكبير العدو ، حتى لا يشعر الإنسان فى ذاته بخجل مسرف فى هزيمة العدو أمامه ، لأنه من الشرف أن يهزم الإنسان عدوا أعظم قوة فعلا بلا جدال .

ثانيا : الشهادة .

هكذا نكون قد حللنا الإشاعات المخترعة فى كل تفاصيلها ، ووضعنا تخطيطا لمشكلة العلاقة بين الإشاعة والشهادة ، وهذه هى التى سندرسها الآن بتعمق أكبر .

يمكننا أن نميز فى الإشاعة بين الصيغة الأولى للإشاعة وبين التعديلات المختلفة التى تتعرض لها فيما بعد . وهذا التمييز نفسه يمكننا أن نكشفه فى مشكلة الشهادة ، تلك المشكلة التى كانت فى مجال القضاء موضوع دراسات خاصة من علماء النفس منذ سنة ١٩٠٠ . وحتى ذلك الحين قنع العلماء بدراسة أخلاق الشهود . فالخلق الحميد يؤدى إلى اتجاه ملىء بالثقة من جانب القاضى ، والخلق الردىء يولد الشك بصورة قبلية .

ويؤخذ على هذا التصور القديم أن هناك مع ذلك أخطاء يمكن أن تتطرق إلى الشهادة ، دون أن تكون هذه الأخطاء بالضرورة أكاذيب ، كما هو الحال فى أخطاء النية الحسنة . وعلى ذلك فعيار الأخلاق — إن وجب الاحتفاظ به — غير كاف .

دراسات « بينيه » Binet

فى اختبار المستوى العقلى لبينيه وسيمون Binet-Simon لدراسة العمليات الإدراكية والذاكرة ، نجد أسئلة مخصصة للذاكرة القريبة للأرقام أو للعبارات ، كما نجد رسوما للاستعادة ، وصورا للتأويل .

دراسات « شترن » Stern

هذه دراســـات للشهادة من زاوية علم النفس . وقد أدت فى ألمانيا إلى إصلاحات حيوية فى ميدان الشهادة القضائية ، وخاصة من ناحية تقليل الأهمية المنسوبة إلى شهادة الأطفال .

دراسات « كلاباريد وفارِيندونك » Clapaiède & Varendonck

هذه دراسات تجريبية على الشهادة وتشمل :

١ — السماح للشخص بإدراك صور فترة محددة من الزمن ثم مطالبته بوصفها .

٢ — ومن ناحية أخرى خلق أحداث صناعية .

وقد استخدم كلاباريد نفسه هذا التكنيك الثانى استخداما بارعا (دروس فى علم النفس ، جنيف ١٩٠٥ . Cours sur la Psychologie). ففى جامعة جنيف ، وأثناء درس لكلاباريد على علم النفس القضائى ، يقتحم قاعة الدرس شخص مقنع غريب الزى وهو يصرخ ويشوح بيديه . ويقوم كلاباريد وهو الذى أعد المفاجأة وأخرجها بطرد الدخيل . لا يستغرق المشهد غير بضع لحظات . وبعد يومين أو ثلاثة يطلب كلاباريد إلى طلبته أو يساعدوه على وضع وصف دقيق للشخص . وقد لوحظ أن نحو ثلاثة أرباع طلبته ، ممن لا يمكن الشك فى حسن قصدهم ، يقدمون مع ذلك أوصافا خاطئة .

وتكشف لنا تجارب كثيرة مماثلة عن أن أساس عملية الشهادة هو أن الناس يميلون إلى الحكم على الأشياء بحسب معيار للمعقولية (أى بحسب ما يبدو لهم أنه الصحيح)، وليس بحسب الواقع الحقيقى . فبعملية « تسوية » Normalisation تتحول ظاهرة شاذة إلى السوية ، أى إلى ما يتلاءم « مع عاداتنا العقلية » .

واستنادا إلى هذه الطريقة الثانية نفسها يمكن تحديد دور العامل الانفعالى . وتجربة « فارندونك » Varendonck تشبه تجربة كلاباريد ، غير أن الشخص الذى يقتحم قاعة الاجتماع متوعدا ومهدداً يحمل أيضاً فى يده مسدسا .

وقد لوحظ على الشهادات فى جملتها أن أخطاء الوصف تكثر فى لحظات

« الانفعـال » عنها فى لحظات الحياد الوجدانى . فيرتفع منحنى الشهادات الخاطئة كلما انشحنت القصة المسرودة بالانفعال والعنف بشكل أوضح .

دراسات « بارتليت » Bartlett

ونجد دراسة من خير الدراسـات فى هذا الموضوع فى كتاب أحـدث لبارتليت الأستـاذ بجامعة كمبردج (١٩٣٢) . ويتبع بارتليت فى دراسته الطريقة الأولى وهى طريقة عرض الرسوم :

١ – تجارب فى المستوى الفردى :

تعرض صور على الشاشة . وبعد انقضاء فترة من الوقت ، تتراوح بين بضعة دقائق وبضعة شهور ، يطلب إلى الشخص أن يقدم لها أدق وصف ممكن .

٣ – « التجربه المتسلسلة » :

يطلب البـاحث من شخص أن يعيد رسما سبق عرضه عليه منذ وقت مضى . وهذه الترجمة الأولى تقدم بالتالى إلى شخص ثان يكلف بإعادتها من ذهنه . ثم يطلب إلى شخص ثالث إعادة هـــذه الترجمة الثانيه من ذهنه ، وهكذا ... وتتبع نفس الطريقة باستخدام قصص ينبغى استعادتها من جديد من الذاكرة . هذه الدراسة تمس موضوعى الشهادة والإشاعة فى آن واحد .

وأهم النتائج التى يمكن استخلاصها هى أن الأشخاص لا يضيفون فى العادة إلى المادة المدركة ، ولـكنهم يحذفون منها ، ويعيدون بناءها فى شـكل مبسط . ويفسر بارتليت ذلك بما يسميه بمحاولة « إسباغ الدلاله » ، ومنه تأتى إعادة البناء للصورة المعروضة .

وقد قام « دوراندان » Durandin بعرض سلسلة من الرسوم على نحو ما استخدمها بارتليت ، وكما جاءت إلى المؤلف بعد ما اعتراها من تغيرات

عديدة ، بتأثير التأويلات المختلفة من جانب الأشخاص . وقد وجد أن « بومة » تحولت شيئاً فشيئاً إلى « قطة » مكتملة .

تجارب أولپورت وپوستمان

إن التكنيك الأساسى الذى يستخدمه هذان المؤلفان هو الدراسة العملية لطريقة الإستعادة المتسلسلة ، وإليك أساسها :

تعرض صورة على النظارة ويطلب إلى أحدهم أن يقدم لها وصفا من عشرين نقطة . ويستدعى إلى داخل القاعة شخص لم يكن حاضرا أثناء العرض معطيا ظهره للشاشة . ويقوم أحد الأشخاص من القاعة بوصف الصورة له شفهياً ثم يسمح بالدخول لشخص ثان معطيا ظهرة أيضا للشاشة ، ويقدم له الداخل الأول وصفا شفويا للقصة . ثم يدخل شخص ثالث ويعيد له الداخل الثانى شفويا ما وصفه له الأول ... وهكذا بالنسبة إلى الداخل الرابع والخامس والسادس .

النتائج : من بين العشرين نقطة الخاصة بالوصف الأول لا يبقى عند الداخل السادس أو السابع غير خمس نقط تذكر فى المتوسط . ويخف عبء الذاكرة عندئذ حتى أن الأشخاص التاليين يقدمون أوصافا متطابقة تقريبا . وهذا هو السبب فى أن التجربة لا تمتد إلى أكثر من الشخص السادس أو السابع .

ولقد أجريت هذه التجارب فى حضرة جمهور كبير (من ٢٠٠ إلى ٣٠٠ شخص) وكذلك أمام مجلس صغير العدد .

ولوحظ فرق فى النتائج . فهى أكثر هبوطا فى الحالة الأولى . إذ أن الأشخاص خوفا من أن يخطئوا لا يقولون إلا ما هم واثقون منه . وعلى ذلك

لا يبوحون إلا بالقليل . ويستخلص من ذلك أن ضخامة الجمهور تتنافى مع تذكر كثرة من العناصر . وإليك بعض الصور المعروضة :

١ — منظر من الحرب .

٢ — منظر شارع .

٣ — منظر فى المترو .

٤ — منظر معركة .

تحليل النتائج : التفاصيل المتذكرة قليلة — هناك بعض إضافات — حين يبقى المخطط فإنه يتحول إلى هيكل مفرغ — يزداد إبراز بعض العناصر. وسوف نحلل هذه النتائج فيما يلى تحليلا أدق :

يميز « أولبورت وبوستمان » بين نوعين من النتائج ، وهى المتصلة بالاستواء والإبراز (أو السَّن) :

١ — الاستواء Leveling وهو عبارة عن تقليل العناصر والإطاحة بكثير من التفاصيل .

٢ — الإبراز Sharpening وهو على العكس إبراز لبعض العناصر . ويمكن التعبير عن الإبراز بأنه إدراك انتقائى .

هذان النوعان من النتائج مترابطان . فحذف بعض التفاصيل يرجع جزئيا إلى إبراز بعضها الآخر . ويلح المؤلفان بالأهمية على ارتباط هذين العاملين بالوظيفة — وظيفة التمثيل السيكولوجى كما سنوضح — ، لأن الأشخاص يتجهون كثيرا أو قليلا ، وبطريقة لاشعورية ، إلى إعادة بناء المشهد ابتداء من بعض التفاصيل التى تستولى على انتباههم واهتمامهم بصفة

خاصة ، إلى درجة أن المعنى العام للمشهد يمكن بذاته أن يتحور .

النقل الدقيق : بعض التعبيرات تنقل دون تغيير تقريبا من الشخص الأول حتى الأخير . وإذن فمن المحتمل أن تثير بعض الكلمات أو التعبيرات نفس الصورة عند كل الأشخاص . ولهذا أهمية كبرى من وجهة النظر الخاصة بالدعاية من ناحية البحث عن كلمات و تعبيرات لفظية يسهل انتقالها، ويقل احتمال تعرضها للتغيير (النداءات أو الشعارات) .

فالنقل الصحيح ، كالحذف سواء بسواء . يتوقف على عقلية الأشخاص فالعسكريون مثلا يحفظون بسهولة الارقام الكيلومتريه المبينة على أعمدة الإرشاد ، وعلى إشارات التوجيه الخاصة بالمدن . والنساء يستطعن بسهولة أكبر وصف واجهة العرض (الفترينة) الخاصة بالأزياء وهكذا .

التشويه : توجد اخطاء جسيمة فى نقل الأعداد . ويبدو أن الأعداد تتغير بسهولة كبيرة بانتقالها من شخص إلى آخر . فمثلا فى اللوحة التى تمثل مشهد الحرب يتحول زنجى كبير إلى أربعة زنوج كبار . وفى لوحة أخرى تمثل مشهد فى المترو حيث يمكن إحصاء ٤ لوحات إعلانية و ٧ أشخاص يحدث قلب فى الأعداد . فيحفظ العدد ٤ ولكنه ينتسب للإشخاص ، ويحفظ العدد ٧ ولكنه ينتسب إلى لوحات الإعلان . ويتحدث عن ٤ زنوج بدلا من ٤ أشخاص . فهناك إذن خطأ فى ذكر العدد ، وفى بيان الشىء المعدود على السواء .

وفى سلسلات التشويه الأخرى يمكن ملاحظة ظاهرة شائعة . وهى نقل الأحداث الماضية إلى إطار حالى . فيتحدث الشخص عن الماضى بلغة الحاضر . كذلك لما كان الحاضر يتفق غالبا مع القاعدة الشائعة ؛ فيمكن ملاحظة التحويل المنهجى المنتظم لما هو خاص إلى ماهو عام .

وترجع سلسلة أخرى من التشويه إلى إبراز بعض جوانب المشهـــد كالحركة مثلا . ففى لوحة تمثل منظرا للشارع ، وحيث يمكن رؤية زهرية تسقط من نافذة ، تنسب حركة السقوط إلى أشياء أخرى عديده .

يرجع كل من « أولبورت وبوستمان » الأسلوبين الوثيقى الصلة : أسلوب الاستواء وأسلوب الإبراز ، إلى الوظيفة السيكولوجية الخاصة بالتمثيل أو الاستساغة Assimilation . فكل شخص يعيد بأسلوبه الخـــاص بناء المعطبات الأولية المنقولة إليه . ويمكن التميز بين أشكال متعددة للتمثيل ، وذلك بحسب مدى الدور الذى تلعبه الاهتمامات الشخصية :

١ — التمثيل ذو الطبيعة المعرفيه :

وخاصة تمثيل الموضوع الرئيسى . مثـال ذلك هـذا المنظر الخاص بالمعركة . فاذا استشعر الناس ميلا إلى إضافة القتلى والجرحى ومراكز الصليب الأحمر والمنازل المهدمة الملحقة ، فلا يضاف مع ذلك أى موضوع خارجى على الموضوع الرئيسى فى هذه الأوصاف . وإنما تلتصق كل العناصر الجديدة التى تضاف طوال الوصف أشد الالتصاق بالموقف الموصوف : فهى تسير فى اتجاه الموضوع الرئيسى . ولهذا السبب نفسه فهى تحتفظ رغم خطئها الشامل بسمة احتمال صدقها صدقا مطلقا . وصفة احتمال الصدق هذه « تتطلبها » على أى حال « العادات العقلية » (بحسب تعبير « كلاباريد ») ، هذه العادات التى يتميز بها أبناء الجماعة الواحـــدة وأبناء الثقافة الواحدة . وهكذا نجد أنه بسبب الجمود المنمط الخاص « بصيدلية الحى » ، ترفض « الصيدلية الواقعة عند تقاطع شارعين » . وكذا بتأثير ظاهرة الجمود المنمط ، يوصف المترو الواقف على المحطة ، والساكن تماما بالتالى ، بأنه « يتحرك » .

ولا يمكن إنــكار دور « التعبيرات اللغوية » ، وهى أنماط جامدة معرفية

خالصة ، لا يدخل فيها أى دافع وجدانى . فمثلا فى مناظر الحرب ترى ساعة دقاقة تزين منارة كنيسة . والساعة الدقاقة ترتبط فى أذهان الناس عادة « بزحام المدفئة » . فعندما يسود النمط الجامد نحصل على إجابات يمكن أن تعيد بناء الصورة على نحو مختلف تماما عن الموضوع الرئيسى نفسه .

٢ — التمثيل ذو الطبيعة الوجدانية :

وهذا هو التمثيل الذى يختلف بحسب الاهتمامات الشخصية . (أنظر البروتوكول ٤ ص ١٠٦ من كتاب سيكولوجية الإشاعة لأولبورت وبوستمان .) وإليك أمثلة توضيحية :

(ا) تهتم النساء بالملابس المعروضة فى فاترينة محل تجارى ، ويتساوين فى ملاحظة مدى أناقة النماذج المقدمة .

(ب) حين يصف العسكريون منظر الحرب يتحدثون عن رجال يتحاربون ، فى حين أن المدنيين يستخدمون فى يسر لفظ « جنود » . وهكذا نرى أن الأطر المرجعية تختلف باختلاف الشخصية الاجتماعية .

(ح) فى مشهد عراك تطيل جماعة من رجال البوليس فى وصف رجل البوليس ، ناسبين إليه الدور الأهم . (بروتوكول ١ ص ١٠٩ من المرجع المشار إليه) .

وإنما بالاستعانة بالإطارات المرجعية ، والعادات العقلية ، وخاصة باحتمال الصدق ، يمكن فهم بعض التصحيحات التلقائية ، فمثلا يصحح أحد المختبرين من تلقاء نفسه العبارة : « كانت العصا موضوعة فى يد أحد المدنيين ... » . وحين يعيد هذا المختبر العصا إلى « مالكها الشرعى » ، جندى المرور ، نجد أنه يجارى احتمال الصدق أكثر مما يجارى القصة كما سردت عليه . لقد ارتكب تزييفا من وجهة نظر الشهادة .

وبتجارب من هذا النوع يمكن أيضاً سبر أهمية الأحكام القبلية الأجناسية (وخاصة فى أمريكا) . فالرجل الأسود الموجود فى منظر المترو غالبا ما يحذف من وصف المشهد ، حين يقوم بهذا الوصف زنجى . فالاتجاهات الوجدانية السابقة تحدد بناء القصة عند مختلف الأشخاص فى اتجاهات مختلفة

القصص المقارنة للراشدين والأطفال :

لوحظ من مقارنة قصص الراشدين بقصص الأطفال أن قصص الأطفال تفتقر إلى التفاصيل بدرجة أكبر ، فضلا عن أنهم يخلطون بين الكلمات أو لا يدركون معناها دائما .

ملخص النتائج : يلاحظ أن الحذف والإفقار أكثر من الإضافة والإثراء، وأنه حين تحدث إضافات يلاحظ أنها تتصل بالموضوع العام .

وهكذا درسنا الإشاعة والشهادة جنباً إلى جنب ، إذ أن الإشاعة تتضمن، بمعنى ما ، الشهادة . ولكن كل الدراسات والتجارب التى عرضناها كانت ذات أهمية من ناحية الشهادة بصفة خاصة . ومن العسير أن ندرس الإشاعة تحت شروط معدة من قبل ، وفى وسط معملى . ولا تزال نتائج التجربة التى ساقها أولپرت وپوستمان ، على الرغم من أهميتها ، غير كافية فى هذا الشأن .

الفصل الثالث عشر

الدراسة الطبيعية والمعملية للاشاعة

لقد نشطت الدراسات المتعلقة بسيكولوجية الإشاعة نشاطا كبيرا منذ بداية الحرب العالمية الثانية . وسنعرض هنـــا ثلاثا من التجارب فى هذا الميدان :

١ — تجربة مورينو Morono :

أطلق مورينو إشاعات فى دار للإصلاح تضم نحو ٣٠٠ فتاة . وقد لاحظ أن الإشاعة تنتشر بسرعة داخل « شبكة » ، بينما يقل انتشارها أو ينعدم بين شبكة وأخرى . وعندما تنتشر الإشاعة من جماعة إلى أخرى يكون عميل النقل عادة « شخصا هامشيا » marginal .

٢ — تجربة فستنجر Festinger :

وقد نشرت فى مجلة « العلاقات الإنسانية » Human Relations سنة ١٩٤٨ تحت عنوان « دراسة إشاعة ، أصلها وانتشارها Study of a Rumor, its origin and spread والإشاعة هنا إشاعة حقيقية تطورت فى وسط طبيعى :

كان الأمر يتعلق بمدينة عمالية وضعت موضع الدراسه الإجتماعية بسبب نقص روح التضامن بين سكانها ، وما صادفه الباحثون النفسيون بينهم من نقص فى الروح الاشتراكية . وحين اقترح هؤلاء الباحثون على مجلس المدينة

أن يقدموا مساعدتهم ، أنشئت فرق لتقسيم العمل، وتنظيم الاجتماعات .. الخ مما حقق على مايبدو نتائج طيبة . ولكن في هذه اللحظه طرأت على المدينة ظاهرتان تتصلان بالتنظيم الداخلي :

ا — فالنساء اللاتي كن يتولين القيادة في مجلس المدينة نحين جزئيا عن أمكنتهن على يد أشخاص لم يكن لهم حتى ذلك الحين نشاط ملحوظ .

ب — أسست مدرسة أمومة على يد أحدى النساء الشابات . ويمكن القول بأن التعديل في القيادة يخلفه حالات من الغيرة والعداوة . فهو يثير في النفس العواطف العدوانية . ومن ناحية أخرى كان في اتجاه السيكولوجيين مايسند موقف « الغموض » . فقد أسرفوا في للتستر على أغراضهم ونواياهم الحقيقية . فأخذت تتزايد شيئا فشيئا « الحاجة إلى تأويل الموقف » . وفي هذه اللحظة ، وفي الموقف السيكولوجي الغامض ، بدأت تدور إشاعة كاذبة تماما . أخذت سكرتيرة المجلس القديم تذيع أن السيدة التي تتولى روضة الأطفال كانت من الشيوعيات البارزات .

واعتمادا على هذه المعطية التي لا تستند إلى أي أساس ، أمكن مشاهدة كل الأحداث وهي تنتظم انتظاما جديدا ، ويعاد تأويلها في ضوء هذا الأساس الجديد : الشيوعية . عندها تبدت الأحـــداث التافهة ، حتى النبرات الصوتية ، والتعبيرات في هذا الضوء الجديد ، وكأنها أدلة على أن هذا النشاط من جانب السيكولوجيين لم يكن في الواقع إلا مشروعا سياسيا أحسنت تغطيته وتمويهه . وقد تهيأ للباحثين النفسيين فرصة ذهبية لدراسة الإشاعة وتطورها في وسط طبيعي . ولما كان هؤلاء لسوء الحظ غير متوقعين لهذا التطور للموقف ، في هذا الاتجاه ، فقد وجدوا أنفسهم ضعاف التسلح أمام وقائع معقدة . ولما كانت دراستهم تنصب على الخصوص على انتشار الإشاعة ، فقد ركزوا هذه الدراسة على سؤالين كبيرين هما :

— من هم الناس الذين سمعوا الإشاعة ؟

— من هم الناس الذين نقلوا هذه الإشاعة ؟

أولا — من هم الناس الذين سمعوا الإشاعة ؟

عملت هذه الدراسة عقب هذه الأحداث ببضعة شهور على عينة تمثل السكان (ولكن القدرة التمثيلية للعينة تضعف بمضى الوقت بالضرورة) . وقد بنيت المقابلات الشخصية على ثلاثة فروض :

ا — الفرض الأول :

هل سمع أهل المدينة الكبيرة الذين لهم أصدقاء فى مدينة العمال بالإشاعة ؟

لقد سمع ٦٢٪ من الأشخاص بالإشاعه . وقد جاءت أكثر الإجابات من أشخاص لهم أصدقاء أو معارف بمدينة العمال . وقليلون جداً من الأشخاص الذين أجريت معهم مقابلة شخصية ، ولم تكن لهم أية صلة وجدانية بمدينة العمال ، هم الذين سمعوا الإشاعة . ويبدو إذن أن هذه النتائج تؤيد الفرض القائل بأن الإشاعة انتقلت عن طريق « قناة » الصداقة .

ب — الفرض الثانى :

هل الأشخاص الذين لهم أطفال فى سن صغيرة كانوا أكثر علما بالإشاعة من الأشخاص الذين ليس لهم أطفال ؟ هنا أيضا أتاحت الإجابات المتفقة مع الاتجاه المتوقع تأييد الفرض القائل بأن الإشاعة انتقلت عن عن طريق « قناة الاهتمام » . وروضة الأطفال هنا كانت فى مقدمة المشروعات المنفذة .

حـ — الفرض الثالث :

هل كان الأشخاص الذين يشتركون بأنفسهم فى النشاط الاجتماعى أكثر علما بالإشاعة من غيرهم ؟ ومرة أخرى تأيد الفرض بنتائج إيجابية مما سمح للإخصائيين النفسيين بإبراز « قناة » نشر ثالثة للإشاعة وهى الخاصة بالاشتراك فى نشاط الجماعة .

والخلاصة أنه من الإجابة على المجموعة الأولى من الأسئلة لاحظ السيكولوجيون أن الناس الذين استمعوا إلى الإشاعة كانوا بصفة عامة :

(ا) الناس الذين لهم أصدقاء فى المدينة العمالية .

(ب) الناس الذين لهم أطفال فى سن صغيرة .

(حـ) الناس الذين ساهموا شخصياً فى الأعمال العامة للمدينه .

ثانياً — من هم الناس الذين نقلوا الإشاعة ؟

بالرجوع إلى الفروض السابقة لاحظ السيكولوجيون أن ظاهرة نقل الإشاعة لم تخضع لنفس القوانين التى خضعت لها ظاهرة استقبالها . فى الواقع لم يتحقق الفرضان الأولان فى حالة النقل . وعلى العكس تحقق الفرض الثالث . فقد سلم أغلب الأشخاص المشتركين فى النشاط الاجتماعى بأنهم نشروا الإشاعة بأنفسهم . وبصفة عامة أثار هذا السؤال من الصعوبات أكثر مما أثار السؤال السابق . فقد كان من الصعب جدا الحصول على تصريح بأسماء الأشخاص الذين نقلوا الإشاعة . ولقد رأينا فيما سبق ضآلة الحاجة إلى ضبط مصدر الإشاعات التى تدور ؛ إذ المهم هو محتواها وهو الذى يحفظ .

هذا إلى أنه فى هذه الحالة بالذات ، وقد ثبت كذب الإشاعة ، اعترف

أقل من نصف الأشخاص الذين سمعوها بأنهم رددوها . وإذن فالناظر بين « سماع الاشاعة » و« ترديدها» ليس تاماً .

وأخيراً يمكن أن يؤخذ على هذه الدراسة حاجتها إلى الدقة . ويرجع عدم دقتها على الخصوص إلى أن المقابلات الشخصية أجريت بعد حدوث الإشاعة ذاتهـا بوقت طويل . ولكنها مع ذلك تعد محاولة شيقة لدراسة الإشاعة فى وسط واقعى « دراسة منهجية ».

٣ – التجربة المنشورة فى مجلة العلاقات الإنسانية سنة ١٩٥٠

Humon Relations

ولما بدت التجربة السابقة غير كافية فقد عملت دراسة جديدة للإشاعة . والأمر يتعلق بإشاعات أطلقت بطريقة مصطنعة ، فى وسط طبيعى ، وهو هنا مصنع أهلى . وكان هدف الباحثين أن يعرفوا ما إذا كانت الإشاعة تنتشر متجهه من المستويات الدنيا من السلم الاجتماعى إلى المستويات العليا أم العكس. وقد اتبعت الطريقة الآتية : استوثق السيكولوجيون فى كل مستوى من السلم من معاونة أفراد مقيمين بواسطة القياس الاجتماعى ، أى أنهم كانوا مراكز شبكة . وكانت رسالتهم أن يسجلوا الإشاعة فى أشكالها المختلفه دون ان يرددوها بأنفسهم ، استمرت التجربة أربعة شهور ، وبعدها عرض كل المشتغلين بالمصنع لمقابلة شخصية منظمة . وقد ثبتت معاونة الأشخاص الذين اختارهم الاخصائيون النفسيون ، إذ أن ٧٨٪ من الروايات التى دارت فى المصنع قد أمكن تسجيلها بواسطتهم .

النتائج :

(ا) من حيث الاتجاه : من بين ١٦ إشاعة مبثوثة دارت الإشاعات فى الاتجاه الآتى :

١٠ إشاعات دارت متجهة إلى أعلى .

٤ إشاعات دارت بين مستويات متشابهة فى السلم أى أفقية .

٢ إشاعتان انتقلتا متجهتين إلى أسفل .

(ب) من حيث الشدة: لم تدر كل الإشاعات بنفس الطريقة . فهناك إشاعات « سوداء » لم تكن هناك رغبة فى نقلها .

الصعوبات

كشف البحث عن صعوبات متعددة :

(ا) فهناك أولا فرق بين عدد الإشاعات التى سمعها المبحوثون وعدد الإشاعات التى سجلها الملاحظون (فرق يقرب من ٢٢٪) .

(ب) وهناك صعوبة أخرى نشأت من الطريقة ، وتتعلق بمعاونى الاخصائيين النفسانيين . فلو أن هؤلاء الأشخاص ، الذين قيموا اجتماعيا كما رأينا ولهم على الأعضاء تأثير فعال ، سمح لهم بأن ينقلوا الإشاعات أيضاً لكان من المحتمل أن تختلف النتائج بعض الشيء .

فالظاهرة بسبب تعقدها عسيرة الدراسه للغاية .

مشكلات الكفاح ضد الاشاعات

تمهيد

إن المشكلة المطروحة هنا هى المشكلة الخاصة بإزالة الإشاعات الكاذبة التى تنتشر . وقد بذلت فى سبيل ذلك جهود علمية فى أمريكا أثناء الحرب :

١ — يمكن اعتبار انتشار الإشاعات دليلا على الروح المعنوية Moral . وقد عملت دراسات أمريكية عديدة على إشاعات الحرب باعتبارها دليلا على الروح المعنوية . تنشأ الإشاعة فى الواقع تلقائيا . فإذا كانت أخاذة ، وانتشرت فى الوسط ، فإن هذا يدل على أنها وجدت تربة خصبة . وبهذا المبدأ استطاع النفسانيون الأمريكيون أن يعدو الإشاعة دليلا قويا على الروح المعنوية .

٣ — وفى سنة ١٩٤٣ خصص صحفى فى الهيرالد ترافيلر Herald Traveller ببوسطن بضعة أعمدة فى هذه الصحيفة للدراسة السيكولوجية للإشاعات . وكان القصد تحليل إشاعات الحرب التى تدور فى أمريكا بحثاً عن تفسير سيكولوجى لأسبابها ، وهكذا نشأت عيادة الإشاعة Rumor Clinic

٣ — ولكن كيما يتيسر التأثير على الإشاعه تأثيراً فعالا يجب السعى إلى معرفة محتوى هذه الإشاعات ، ودوافعها ، واتجاه الناس إزاء الإشاعات التى تدور ، وذلك بأقصى ما يمكن من الدقة .

دراسة هذه الظاهرة :

كانت هذه المشكلات التى ذكرناها موضوعا لعدد من الدراسات الدقيقة . وهانحن نعرض بعضاً منها :

١ — دراسة « ناب » Knap على ما يقرب من ألف إشاعة (١٩٤٢).

تنصب دراسة ناب مباشرة على مضمون الإشاعات ، وبطريق غير مباشر على الدوافع التى يمكن حدسها . وقد صنفت الإشاعات المسجله فى طائفتين تسود فيهما صفتان أساسيتان :

(ا) فثلثا هذه الإشاعات تقريبا كانت إشاعات معاديه سواء لجماعة

داخلية in-group ، أو لزعيم أمريكى . (فى هذه الآونة ينـــدر أن تسجل إشاعات معادية للعدو ، من حيث أن العداء والكراهية للعدو كانا أمرين مباحين) . وكانت هذه الإشاعات إشاعات انفصالية ، تعبر عن مشاعر ضد الانجليز وضد السامية وضد السود ، وبعضها موجه ضد الجيش والبحرية وأصحاب الأعمال عامة والصليب الأحمر وروزفلت ... الخ .

(ت) أما الثلث الباقى فيتألف من إشاعات تفضح « الشعور بالخوف » ، إشاعات تتصل بنشاط الطابور الخامس ، وإشاعات تتعلق بفظاعات الحرب (٢٪) ، أو بالخسائر التى تكبدتها البحرية الخ .

(ولكن دار فى نفس الوقت عدد معين من الإشاعات « الورديه » كالإشاعات التى تتنبأ بانتهاء الحرب مثلا) .

وجدير بالذكر أن هذه الإشاعات سجلت بواسطة مجلة « المختار » الأمريكية Readers Digest التى أجرت على قرائها بحثاً ضخما .

٢ — تجربه « سميث Smith على اتجاه الناس إزاء فكرة الإشاعة .

سجل سميث عددا معينا من الإشاعات قدمها إلى مجموعة كبيرة من الأشخاص فى صيغ مختلفة .

(ا) قدم بعض الأنباء بلا تعليق .

(ب) وقدم بعضها الآخر فى صورة إشاعة « قيل أن...... »

(ح) وأخيرا قدم بعضها الثالث على أنها وقائع .

النتائج . وجد أن تقديم الصيغة الثالثة يزيد من التصديق ، بينما الصيغتان الأخريان ا و ب تحدثان عمليا نفس الأثر . وعلى ذلك تقبل معظم الناس

الإشاعات بسهولة أعظم بكثير حين قدمت إليهم على أنها وقائع أو حين صحبتها واقعة حقيقية . وهذا يعتمد على أن الميل إلى التصديق هو اتجاه أقرب بكثير إلى الطبيعة من الميل إلى الشك .

٣ — دراسات « أولبورت » Allport وبعض معاونيه على إشاعات التبذير والامتيازات :

نشرت هذه الدراسات فى مجلة الرأى العــام الربع سنوية (١٩٤٥) Public Opinion Quarterly . وهى تنصب على مضمون الإشاعات ، ودوافعها ، واتجاه الاشخاص إزاءها . كانت الطريقة المتبعة هى الآتية : من بين الإشاعات التى دارت ، والتى أمكن تسجيلها على يد أولبورت ومعاونيه حجزت للدراسة اثنتا عشرة إشاعة فقط ، وهى التى لاترتكز فيما يبدو على أية واقعة يمكن ضبطها . وقد قدمت إلى عينة ممثلة للسكان (٥٠٠ شخص) . والنقطتان اللتان رؤى أن تستوضحهما الدراسة هما :

ا — من هم الأشخاص الذين سمعوا فعلا بهذه الإشاعات ؟

ب — وإلى أى حد صدقوها ؟

وهذه هى بعض الإشاعات المسجلة ، وكلها تتعلق بالتبذير والامتيازات غير المشروعة :

ا — تمتلك شخصية حكومية ثلاث سيارات خاصة ، ومستودعا شخصيا كبيرا للبنزين .

ب — إن الشركات التى تصنع الأغذية المحفوظة تحجز كميات كبيرة منها لتبيعها بثمن أغلى .

حـ — إن الأحذية تزيد عن الحاجة ، إلى حـد أنها فى بعض وحدات الجيش ترمى قبل أن تستهلك .

وبالإضافة إلى السؤال عما إذا كان الشخص يعتقد أولا فى صحة الأساس الذى بنيت عليه هـــذه الإشاعات ، أجرى استخبار للاتجاه على هؤلاء الأشخاص الخمساية ، بشأن اتجاههم إزاء الحكومة والتموين بالبطاقة ...الخ. فالعناية موجهه إذن إلى دراسة اتجاهات النـــاس من الإشاعات ، وصلتها بالاعتقاد ، وفى الوقت نفسه إلى دراسة ظروف الحياة عند هؤلاء الأشخاص.

هل للأشخاص الذين يسألون قريب مقرب يحارب فى الجبهة ؟

هل ضايقهم التموين بالبطاقات ؟

هل هنـــالك غش فى أمور التموين ؟ وإن كان الجواب بنعم فبم يبررون ذلك ؟

هل يقرأ الناس العمود الخاص بعيادة الإشاعات Rumor Clinic ..الخ

وهذه هى النتائج الخاصة ببعض الأسئلة الموضوعة :

المشكلة الأولى

كم شخصا سمعوا بالإشاعات (الاثنتى) عشرة المذكورة؟ إن النسبة المئوية للأشخاص الذين سمعوا بهذه الإشاعات ضئيلة نوعا ، فهى تـكاد تقرب من ٢٣ ٪ .

المشكلة الثانية

وهى مشكلة تصديق هذه الإشاعات . هنا نشأت المشكله المنهجية

المتصلة بصياغة السؤال . ولتدريج الاستخبار ، وضع للجمهور سلم من عدة درجات يبتدىء من اتجاه الشك (اعتقد أن هذا غير صحيح) وينتهى عند اتجاه التقبل (اعتقد أن هذا صحيح) ، مارا باتجاهات غير قاطعة (اعتقد أن فى هذا بعض الصحة) .

فمن بين الأشخاص الذين سئلوا ،كانت نسبة من تقبلوا هذه الإشاعات ، أى صدقوها وتمسكوا بها بدرجة ما ، هى ٢٧٪ تقريبا .

المشكلة الثالثة

هل الأشخاص الذين سمعوا بهذه الإشاعات من قبل هم أكثر تصديقا لها من الأشخاص الذين يسمعونها لأول مرة ؟ كان الاختلاف بين الفئتين بنحو ٣٣٪ . فالتكرار يقوى — بطريقة لاشعورية — الإشاعة التى حين تسمع من مصدرين أو أكثر يمكن أن تكتسب صفة الصدق . ولقد سمحت هذه النتائج أيضا بالتمييز النوعى بين الأشخاص حسب اتجاهاتهم الاجتماعية . فالأشخاص المعارضون لسياسة التموين بالبطاقة يصدقون بسهولة أعظم إشاعات التبذير . وكان الاتجاه الذى جرى تحليله عن طريق أسئلة الاستخبار هو فى آن واحد الاتجاه العام والاتجاه الخاص إزاء مشكلة بعينها . فالشخص المفتقر إلى البنزين أكثر تصديقاً لوجود تبذير فى البنزين من جانب الآخرين، ويميل أيضاً إلى تصديق الإشاعات الأخرى المتعلقة بالتبذير والامتيازات . كذلك الشخص المفتقر إلى الأغذية المحفوظة يصدق طواعية الإشاعات الخاصة بوجود تبذير فيها ، ولديه فوق ذلك ميل إلى تصديق كل الإشاعات الخاصة بالتبذير . وهذا أيضاً دليل على الصلة بين المعتقدات وبين المواقف الشخصية .

المشكلة الرابعة

هل الأشخاص الذين كانوا يقرأون عيادة الإشاعات كانوا يميلون إلى تصديق هذه الإشاعات بدرجة مساوية للآخرين ؟ على الرغم من أن النتائج لم تكن حاسمة تماماً ، إلا أنه يبدو مع ذلك أن قراء عيادة الإشاعات كانوا إلى حد ما ذوى مناعة ضد الإشاعات

المشكلة الخامسة

وهى أدق هذه المشكلات جميعاً وتتعلق بالغش . وكان الفرض الموضوع فى بداية البحث هو الآتى : إن الذين يغشون ويعتريهم شعور بالإثم ، عندهم ميل خاص إلى الاعتقاد بأن الغش ظاهرة عامة (وهذا إسقاط) . ولكن لما كانت نتائج هذا البحث قد أسفرت عن عدد ضئيل ، وأصبحت بذلك ضعيفة الدلالة ، فإن أولبورت لم يستخلص منها نتائج ذات قيمة فى هذا المجال .

ملحوظة عن الإسقاط :

يجب التنبه إلى أهمية ظواهر الإسقاط . وقد ظهر كتاب متخصص فى بحث مفهوم الإسقاط . وهو كتاب بيلاك فى علم النفس الإسقاطى (١٩٥٠)
Bellak : Projective Psychology, 1950

ويشتمل هذا الكتاب بنوع خاص على :

١ — مقدمتين شيقتين عن مفهوم الإسقاط .

٢ — دراسة جديدة لبعض الاختبارات الإسقاطية (رورشاخ الجمعى ، والإدراك الداخلى للموضوع T A.T) .

٣ — تعليقات على اختبارات قليلة الشهرة كالموزاييك أو الفسيفسانى ، واختبار « تسوندى Szondi » ، والرسم بالأصابع

٤ — دراسة عن استخدام تكنيكات الإسقاط الجمعى فى المجال الصناعى والمهنى (غير الكلينيكى) . وسنقوم بتقديم مثل لها هو اختبار تداعى الكلمات (المبسط) :

كانت الطريقة القديمة لهذا الاختبار (وهى من عمل « يونج Jung ») تجرى على هذا النحو : تعلن كلمة كمثير على الشخص ، فيستجيب لها بأول كلمة تخطر بذهنه . والتعديل المقترح لهذه الطريقة هو الآتى ؛ يوضع أمام الكلمة ، كمثير دال على عقدة ، إجابتان يستطيع الشخص أن يختار من بينهما جوابه ، كما فى المثال التالى :

الكلمات المثيرات	إجابات للاختبار
ولد	صعوبة — زمالة
صحة	مشغولية — طبيب
نوم	اضطراب — راحة
فم	جاف — طعم (مذاق) ... الخ

وكتاب بيلاك فى مجموعة يوضح أهمية عملية الإسقاط فى طريقتنا فى إدراك الأشياء . ولا شك أن ظاهرة الإسقاط هذه تعمل عملها فى الأحكام القبلية المتعلقة بالأجناس .

طرق مكافحة الإشاعات

بعد أن استعرضنا بعض الأبحاث الهامة فى دراسة الإشاعة ، سنحاول الآن أن نستخلص منها ، فى صورة موجزة ، بعض الطرق العامة لمكافحة الإشاعات الكاذبة :

الطريقة الأولى : التكذيب :

وهى أكثر الطرق شيوعا ، ولكنها فى الغالب أقلها فاعلية . وهى تقوم على تكذيب الإشاعة . وعيب التكذيبات أنها أحيانا تنشر الإشاعة نفسها . وإصدار تكذيب هو أيضا بمثابة تكرار للإشاعة . يمكن أن يوجد أشخاص يصدقون هذه الإشاعة بمجرد سماعها ، ولا يصدقون تكذيبها .

الطريقه الثانية : التكذيبات الخاصة :

وللتغلب على العيب السابق ، ولإقناع الناس بطريقة أفضل ، تعمل محاولة لمجابهة الإشاعة بتكذيبات خاصة عن طريق المكانة الممتازة ، على نحو ما فعل روزفلت لتكذيب الإشاعات التى تسرف فى تقدير الخسائر المتكبدة فى بيرل هاربور .

الطريقة الثالثة : عيادة الاشاعات :

هذه هى طريقة عيادة الإشاعات التى عرضناها قبلا . وهاهو مثال من التحليلات التى قدمتها صحيفة بوسطون هيرالد ترافيلر Boston Herald Traveller، بشأن إشاعة عن فتيات الأسطول ، وهى الإشاعة القائلة بأن ٥٠٠ منهن قد فصلن من الجيش الإفريقى بسبب الحمل :

الحجة الأولى وهى حجة منطقية ، أن فرقة فتيات الأسطول برمتها فى افريقية عددها يقل عن ٥٠٠ فتاة .

التفسير الثانى — وهو تفسير سيكولوجى بنى على أهمية الذات ومختلف المشاعر الإنسانية ، بنى على حالة الكبت التى تجعلنا نسقط على الغير النقائص

التى لانجرؤ على التعرف عليها فى أنفسنا ... الخ. ويمكن تحليل ذلك بتطويل يتطلب شرح عمليات سيكولوجية عامة .

ولم تدم عيادة الإشاعات غير سنتين أو ثلاث. فحين أعقبت الانتصارات الهزائم اختفت الإشاعات السوداء من تلقاء نفسها ، ودون مساعدة من عيادة الإشاعات . وقد وجه علماء النفس الذين نظموا عيادة الإشاعات فى البداية ، وجهوا إلى معاونيهم التعليمات الآتية :

١ — ينبغى تجنب تكرار الاشاعات التى اتخــذت بالفعل صيغة الشعارات Slogans، أو صيغة جامدة . نعم ينبغى الإشارة إليها وتفسيرها ، ولكن بألفاظ غير التى تعود الناس سماعها. وهذا العمل أيضا نوع من الدعاية.

٢ — إذا أريد مثلا القضاء على إشاعة تتصل بجماعة من عنصر خاص، فينبغى تجنب الحديث عن هذه الجماعة وحدها . وعلى العكس ينبغى الإلحاح على الحالة النفسية عند أصحاب الحكم القبلى ، لا على ذكر جماعة الأقلية التى تتعرض عندئذ للظهور بصيغة انفعالية خاصة .

٣ — لما كانت الأبحاث المختلفة قد أثبتت عدم جدوى الراديو فى نفى الإشاعات، فإنه ينبغى الإقلال جهد المستطاع من استخدامه كوسيلة للنقل: فإن الناس عرضة لأن يسمعوا الإشاعة ذاتها ، ويديروا المفتاح قبل تقديم تفنيد لها . وليست هناك طريقة أفضل من هذه للعمل فى خدمة العدو .

الفصل الرابع عشر

دراسة الدعاية

تمهيد

تضع الدعاية أمامنا كثيرا من المشكلات السيكولوجية ، وخاصة مشكلة معرفة كيف يصدق الناس بهذه السهولة الأكاذيب التي تنشر عليهم . ويمكن تفسير هذه الظاهرة تفسيرا جزئياً بهذه الحقيقة ، ألا وهى ندرة معارفنا المستقاه من تجربة مباشرة وشخصية . فإن معارفنا تأتى من آبائنا ومعلمينا الخ . وفى مثل هذه الظروف لم نتعود على أن نضع ، بطريقة منطقية ، كل ما يقال لنا موضع الشك . وهذا بالذات هو مايسهل مهمة الداعية . وهذا الداعية يتقدم إلينا أول الأمر كواحد من الأشخاص العديدين الذين يمدوننا بالمعرفة عن الأحداث ، ويغرسون فينا الآراء المناسبة حول هذه الأحداث . وبهذا المعنى نجد أن كريش وكراتشفيلد هما على حق فى القول بأن العمليات النفسية التى تعمل فى استقبال الدعاية لا تتميز عن العمليات العامة للإدراك والتعلم .

خطة الدراسة :

سنعرض أولا بعض المبادىء العامة فى الدعاية : ثم ندخل فى تحليل لدراستين عمليتين ، هما دراسة تتعلق بمعسكر لأسرى الحرب ، وأخرى تتعلق بحملة الدعاية الأمريكية للاكتتاب فى سندات الحرب . ونقوم من خلال ذلك بدراسة سيكولوجية منهجية للدعايه ، بغية الكشف عن مفاهيمها العامة .

أولا : مبادىء عامة

تعريف الدعاية — فى كثير من البلاد تتولى الدعاية وزارة للإعلام Information . وإذا نحن طرحنا جانبا الطابع الساخر الذى يمكن أن توحى

به الدعاية ، أمكن القول بأنه من الصعوبة بمكان وضع حد فاصل بين الدعاية والإعلام أو التربية education .

ويلاحظ كلينبرج Klineberg أن نصف مسائل الحساب التى تعطى للتلاميذ تتعلق بالفائدة والربح والبيع والشراء ... الخ . ومعنى هذا أن هذه المسائل تغرس فى الأطفال مباشرة مبادىء الاقتصاد الرأسمالى . كذلك يصعب رسم حد فاصل بين الدعاية وبين الإيمان المستقيم أو المنحرف ، وبالتالى أيضا بين الدعاية والفعل . فمثلا إذا قام حزب سياسى بتوزيع مؤن ولعب للأطفال، فإنه يصعب جدا القول — قبل أى بحث — إذا كان غرض قادة الحزب سد حاجة هؤلاء الأطفال ، أو مجرد القيام بالدعاية، أو الأمرين معا .

آثار الدعايه وآثار الإعلان Publicity

يبالغ أحيانا فى وصف هذه الآثار ، وكأنه من الممكن جعل الناس يعتقدون فى أى شيء ، بشرط واحد ، هو وضع وسائل الدعاية القوية موضع العمل. والواقع هو أن كثيرا من حملات الإعلان والحملات السياسية لم تنجح رغم ما تكلفته من نفقات باهظة . فهناك إذن حاجة إلى القيام بدراسة سيكولوجية دقيقة على الدعاية ، لمعرفة أى الوسائل تنجح ، وأيها لا تنجح ، فى موقف معين ، ومن أجل غرض معين .

ومن العوامل الرئيسية أن القضايا المختاره ، والوسائل المستخدمة ، لا تنفصل عن الوسط الذى تنشأ فيه ، والذى تتجه إليه ، وأنه يجب على الداعية أن يسعى إما إلى إشباع حاجات يحس بأنها كامنة فى الجماعة ، وبأنها لا تطلب غير الاشباع ، وإما إلى خلق حاجات جديدة قابلة للنمو فى البنية الخاصة لهذا الوسط .

وسائل الدعاية

يمكن التمييز بين نوعين من الوسائل التى يستخدمها الداعية ، وهى الوسائل العامة والوسائل الخاصة :

١ — الوسائل العامة للدعاية :

وهى التى توجد فى كل دعاية أو إعلان . وتقوم على أربعة مبادىء عامة ، هى : جذب الانتباه ، والتكرار ، والتبسيط ، والإرضاء :

(ا) ينبغى أولا جذب انتباه السكان كما فى إعلانات الحائط ذات الألوان الحية ، والتى يتميز فيها الشكل تماما عن الأرضية. فهذا هو المثير. وهذا المثير يمكن أن يكون، أو أن لا يكون، على صلة منطقية بالدعوى . فمثلا فى الإعلان عن عصير الطماطم، فمن الأفضل كثيراً استخدام إعلان للحائط يمثل امرأة رائعة الجمال تشرب كأسا من عصير الطماطم ، بدلا من إعلان يمثل طماطمة ، وإن تكن فائقة الجمال والكبر والاحمرار . (نلاحظ هنا أهمية التطابق مع المرأة ، كحالة من التواجد العقلى فى ظروفها ، وكحالة من تشابه المشارب) .

(ب) ويجب بعد ذلك تكرار الإعلان بجميع الوسائل الممكنة، كإعلانات الحائط ، والنداءات ، والإذاعات ، وذلك لإشاعة المعرفة بالصنف . فإن التكرار هو الذى يُلزم الناس على الرغم منهم أن يفكروا فى الموضوع .

(حـ) ويجب تبسيط العرض جهد الاستطاعة لتمكين الناس من الحفظ فى سرعة وسهولة .

(د) وأخيرا ينبغى الاستعانة بالإرضاء gratification . فكل دعاية تعد بأشياء سارة . أو ليست رؤية هذه الأشياء السارة خير سبيل إلى تصديقها ؟

٢ — الوسائل الخاصة للدعاية :

وهذه تحددها خصائص الوسط ومجرى الأحداث . فمثلا فى الإعلانات

التى توضع على سيارات الأتوبيس ، يحسن أن توضع على مقدمة الأتوبيس لوحات إعلانية تتعلق باللوازم المنزلية (كالصابون المخصص للغسيل) ،من حيث أن الأشخاص الذين سيمعنون فى رؤيته هم من ينظرون للأتوبيس فى المحطات ؛ كما يحسن أن يوضع على المؤخرة إعلانات الترف كالمشهيات مثلا ، وذلك للأشخاص الذين يتهيأ لهم أن يتبعوا الأتوبيس ، وهم أصحاب السيارات .

ثانيا : دراسات عملية :

سنعرض على الترتيب دراسة على معسكر للأسرى أثناء الحرب ، ثم دراسة أمريكية على الدعاية من أجل الاكتتاب فى سندات الحرب .

١ – دراسة على معسكر لأسرى الحرب

الوسط

كان المعسكر الذى الذى انصبت عليه الدراسة معسكراً يضم الصولات من الأسرى الفرنسيين عند الألمان ، ومكانه بروسيا الشرقية ، وزمانه سنة ١٩٤٢ . ولنذكر أن الصولات يقعون فى ترتيب الوظائف بين الضباط وصف الضباط . وبسبب عدم تحدد الكادر بالنسبة لهم ، لم يقبل الألمان وضعهم فى معسكرات الضباط ، ولم يكن ممكنا مع ذلك تركهم فى معسكرات الجنود ، حيث أنهم يتصرفون كما لو كانوا ضباطا ، ساعين إلى إدخال إصلاحات على المعسكر ، ومسببين للحراس كثيرا من الإزعاج ، لتحبيذ خلق معسكر خاص بالصولات . كانت العقلية السائدة فى هذا المعسكر هى عقلية الشباب ممن تغلب عليهم الثقافة ، وممن ينظمون معارضة دائمة ، ويجعلون من الأوامر المشددة هراء إن كثيرا وإن قليلا .

الوقائع

هنا يصل إلى المعسكر جنرال فرنسى من المتعاونين مع الألمان، يأخذ على عاتقه إصلاحا شاملا للمعسكر على مستويات مختلفة :

(ا) تحسين النظام المادى، أى نوع الحياة التى يحياها الأسرى .

(ب) توجيه دعاية بمعنى الكلمة إليهم . (عملا بنظرية التبشير العقيدى endoctrinement).

(حـ) ضبط contrôle هذه الدعاية نفسها.

(ا) الإجراءات الخاصة بتحسين أحوال الحياة

١ - إصلاحات مادية :

أدخلت لصالح الأسرى إصلاحات مادية ، تتضمن صنع أكشاك إضافية تخصص للأسرى، وإنشاء مسرح ومكتبة . كذلك أدخلت تحسينات حتى فى الأكشاك القديمة بنفقات كبيرة، وأزيلت الحواجز التى كانت تفصل بين البلوكات فى داخل المعسكر . كذلك ألغيت الأوامر المشددة الخاصة بالتفتيش ، والاستدعاءات فى ساعات متعددة، وبجمع السراويل (البطلونات) والأحذية فى المساء (لتحاشى هرب مفاجىء) .

٢ ـ تغيير أساسى فى الجو التأديبى :

حل الأدب بين يوم وليلة محل الوقاحة عند الحراس .

٣ ـ استبعاد رؤساء الأكشاك من الألمان :

وقد حل محلهم رؤساء أكشاك فرنسيون ، وعلى عاتقهم تقع كل

المسئوليات التأديبية . وهــــذا بمثـابة إنشاء نظام جديد للتأديب الذاتى auto -discipline .

(ب) الإجراءات الخاصة بالدعاية بمعنى الـكلمة

١ ــ هى عبارة عن القيام بحركة بيتانية movement - Petain . وقد قيل عن الجنرال أنه مبعوث الماريشال بيتان، وأعلن رسميا عن كل هؤلاء المرشحين ضباطا أنهم أعضاء فى هذه الحركة . وقد خلق هذا الإجراء بطبيعة الحال موجة من الدهشة أول الأمر ، ولـكنهم أفهموا (بكل لباقة) أنه ما دام يحكم فرنسا رجل عسكرى ، لا رجل سياسى ، فإن على كل هؤلاء الصولات ، كـكل الجيش، أن يدينوا بالطاعة لقائدهم العسكرى .

٢ ــ إنشاء مجلس لقيادة هذه الحركة الـكبيرة . وقد اتجه الاختيار بصفه أساسية إلى أناس معروفين من قبل بنشاطهم الاجتماعى فى المعسكر .

٣ ــ وهناك إجراءات خاصة، منها تنظيم ربع ساعة لبيتان كل مساء فى الأكشاك ، حيث كان مندوبو الأكشاك يقومون فى هذه الفترة ، بحسب التعليمات ، بعرض موضوع خاص . كما نظمت محاضرات ثقـــافية عامة (اختيارية) يلقيها أشخاص مثقفون من الألمان والفرنسيين على السواء ؛ فضلا عن محاضرات (إجبارية) يلقيها فى الأكشاك قادة فرنسيون ذوو اتصال مباشر بالجنرال . وجملة القول أن هناك تبشيراً عقيديا يستثمر فيه قبل كل شىء عامل التكرار . فـكل شىء يتـكرر على يد أشخاص مختلفين تربطهم قضية واحدة .

٤ ــ هذا إلى إجراءات تعزيز الدعاية بوسائل ثانوية : منها تزيين الأكشاك بأعلام وصور لبيتان ، وتحية العلم المثلث الألوان ، لإحياء الفكرة الحربية ، ولإثبات أن الأمر لا دخل له بالسياسة .

(حـ) إجراءات الضبط :

وتشمل ضبط الروح المعنوية ، وضبط الأحاديث ، وحالات الشروع فى الهرب ، وحتى ضبط البريد . وقد أدت كل هذه الإجراءات إلى خلق جو خاص غمر كل هؤلاء الأسرى الذين — بحسب تعبير فرنسى — «أدخلوا إلى الحمام» .

النتائج

سوف نستعرض الآن النتائج التى انتهت إليها دعاية الجنرال الفرنسى فى معسكر الأسرى الذى وصفناه قبلا ، ثم نبحث بعد ذلك فى تحديد العمليات السيكولوجية الداخلة فى الدعاية ، كما سنبحث بصفة عامة الوسائل المستخدمة .

(ا) الوسط السيكولوجى :

قدمنا وصفا للموقف المادى لهؤلاء الصولات قبل وصول الجنرال الفرنسى إلى المعسكر . ولكننا ينبغى أن لانهمل الوسط السيكولوجى، وهو أيضا فى غاية الأهمية ، متى أردنا أن نفهم تتابع الأحداث المشتملة على انتشار دعاية محكمة التوجيه إلى الأسرى .

كانت مهمة الجنرال غاية فى الصعوبة بداهة . فقد أتى إلى المعسكر ، يصحبه شخصان فقط، كى يخاطب ٢٣٠٠ أسير أغلبيتهم العظمى معارضة لسياسته. ولكن كى نحسن فهم الأثر النفسى للاتصالات الأولى بين الجنرال والصولات ينبغى أن نأخذ فى الاعتبار عاملين هما :

الأول — هو الاذلال الذى يعانيه الأسرى ، والإحباط المستمر

الذى يتعرضون له . فالناس الذين يعانون إحباطا شديدا يكونون عادة فى حالة استقبالية كبيرة، وخاصة متى كان الأمر يتعلق بأخبار سارة متفائلة.

والثانى — ينبغى أن لا ننسى من ناحية أخرى الانطباع الذى استطاع أن يحدثه هذا الجنرال الفرنسى ، وهو أيضا أسير وضابط عظيم ، على الصولات الذين أراد أن يستدرجهم إلى اتباعه . هذا فضلا عن أنه كان يمثل انتفاضة فرنسا — وهذا ما سهل تصديق وعد الألمان — إذ أنه كان يعامل بالاحترام اللائق برتبته سواء من قبل مواطنيه أم من قبل العدو .

وكان لدى الصولات على التحديد حكم قبلى ملائم — فقد اعتبروا الجنرال عضوا فى جماعتهم الداخلية ingroup . وكانت عملية المطابقة identification منذ البداية من القوة بما لا يدع مجالا لقلق فوق الحد من جراء وصوله المفاجىء إلى المعسكر . وقد بدا منذ البداية تحوطه هالة من السلطة ، ومن المكانة، من حيث أنه فى أيام معدودة طلب إصلاحات أساسية فى صالح الأسرى وحصل عليها . كان الطابع الذى أحدثه الجنرال أقرب بكثير إلى الإذهال منه إلى الإخجال . وتتابعت الأحداث بسرعة ، حتى لا يتولد عند الصولات شعور بأن الأمر يتعلق بفرض سياسة مضادة تماما لمثلهم الأعلى .

ويمكن التنبؤ هنا عن النتائج ، كما يمكن ملاحظة أهمية عامل الوسط فى دراسة الدعاية . ففى المثال الذى ندرسه، كان النجاح الذى أحرزته الدعاية من أثر الوسط الذى وجهت إليه. حقا كان الصولات يؤلفون جمهورا مهيجا مضطربا يصعب إقناعه . ولكن عملية المطابقة لعبت دورا كبيرا بحيث أن الصعوبات ذللت إلى حد كبير .

وهكذا فإن الدعاية ، التى نظمت فى وسط معاد من قبل، اعتمدت إلى حد كبير فى نجاحها على عمليات سيكولوجية كالمطابقة.

(ب) الظروف المادية :

وقد استخدمت فى نفس الوقت عملية أخرى ، هى عبارة عن إصلاح مفاجىء فى الظروف المادية لصالح الأسرى .. وكل الدعاة يعرفون دور الإرضاء وتوزيع الأطعمة و«الطعوم الحقيقية» التى ، مع إدخالها للسرور على الناس ، تجتذبهم إن كثيراً أو قليلا ، بطريقة لاشعورية ، إلى تقبل دعاوى مطروحة عليهم من جانب الدعاية . ويزداد تقدير هذه الإرضاءات بقدر ازدياد الإحباطات السابقة . فالتحسينات المادية ، وقد جاءت عقب الإحباطات التى عاناها الأسرى ، كانت سلاحا ممتازا فى يد الجنرال .

وينبغى كذلك أن نبرز ناحية هامة للغاية ، ألا وهى السرعة التى أدخلت بها هذه التحسينات . ففى العادة ان إرضاء المطالب ، ولو تحقق يوماً واحدا ، هو إرضاء لفترة جد طويلة . وهنا حدث تغير فى الاتجاهات التأديبية بين يوم وليلة ، كما أدخلت التحسينات بصورة جد مفاجئة . واستتبع ذلك بالنسبة إلى الجنرال هالة من المكانة ، ومن التقدير الرمزى ، ومن شهرة فى القوة شبه سحرية . وهكذا دعمت سرعة الإصلاحات وسهلت تغيير الاتجاه عند الأسرى ، وخلقت الجو الملائم لتبشير عقيدى مركز .

نتائج الحركة الدعائية :

١ ــ كانت إحدى النتائج احتمال المقاومة .

٢ ــ أو المطالبة بمقابل أو تعويض . ومن بين العمليات التعويضية التى لوحظت عند هؤلاء الصولات نوع من التسابق على الوظائف الرئيسية .

وهذه العملية شائعة الاستعمال جدا فى حملات الدعاية ، وهى إعطاء مهمات ووظائف لأكبر عدد ممكن من المريدين ، ومضاعفة النشاط من أجل

مضاعفة المسئوليات ، وإتاحة عملية المطابقة مع القائد عن هذا الطريق . وهكذا أعقب فترة انعدام النشاط ، بالنسبة لهؤلاء الشبان المجردين من كل ميل إلى العمل ، أعقبها اتاحة الإرضاء لهذه الحاجة إلى النشاط المعطل حتى ذلك الحين .

(حـ) التأديب الذاتى auto-discipline والأنماط الجامدة القديمة :

وعملية أخرى تكشفت فاعليتها العظمى فيما بعد ، وقد بدأت مع الحركة البيتانية ، وهى خلق تأديب ذاتى . فقد استبدل برؤساء الأكشاك الألمان رؤساء فرنسيون ، وضعت على عاتقهم مسئولية النظام فيها . وبحكم العادة الجامدة النمط التى تربط الحرية بالمسئولية ، فإن الصولات الذين غمهم السرور بالاختلاء بأنفسهم ، اعتقدوا أنهم أحرار ماداموا مسئولين . ولقد أتضح أن بعض الرؤساء الفرنسيين ، خوفا من الجزاء التأديبى ، كانوا أشد قسوة من الألمان .

هنا أيضا كانت العملية المستخدمة عامة للغاية ، هى عبارة عن الاستعانة بأنماط جامدة قائمة من قبل ، وبقيم مقبولة . وهذا يثير مشكلة الأنماط الجامدة التى ينبغى الاعتماد عليها عند التعامل مع وسط معين .

لقد كان وهم الحرية مرتبطا ، ليس فقط بالمسئولية ، بل أيضا بنقص فى التخيل . فإن صف الضباط الألمان كانوا الرمز الحى للقوة المعادية . فما أن اختفى هذا الرمز المباشر إلا وانفسح المكان للثقة . فاختفاء صف الضباط كان بمثابة الاختفاء الشامل للقوة الألمانية ، ومن هنا جاء وهم الحرية .

وبالاستناد أيضا إلى القيمة الوجدانية لفكرة الوطن ، شجع الجنرال

الصولات على إنشاد الأناشيد القومية، ونصب الأعلام الفرنسية؛ أى أنه شجعهم على إحياء عاطفة فرنسا. (وهذا النمط الجامد نفسه للفكرة القومية هو الذى استغله الألمان عند الأوكرانيين والروس المنخرطين فى الجيش الألمانى، وهم الذين مع لبسهم للزى العسكرى الألمانى كانوا يخرجون إلى التدريب منشدين أناشيدهم الخاصة.)

(د) المعارضة Opposition :

تجلت المعارضة الرئيسية فى هذا المعسكر متصلة بمشكلة الهرب. ولما كان الجنرال قد أصدر أمرا بالامتناع عن الهرب حتى لا يبعث فى الألمان شعوراً بأنه ما يزال يوجد أنصار لديجول، فقد توقفت حركة الهرب لبعض الوقت. هذا فضلا عن أن ضروب النشاط المتنوعة (من مكتبة ومسرح وألعاب رياضية)التى كانت تشغل الأسرى، أنستهم مؤقتا الحاجة إلى الهرب.

هكذا كان التجديد بالنسبة إلى الدعاية جد مفاجىء. أما بالنسبة إلى مشكلة الهرب بالذات فقد كان التجديد جد بطىء وتدريجيا. ولتنشيط هذا التجديد شجع الجنرال إنشاء قائمة للعودة إلى الوطن بالأسبقية (آباء الأسر، والزراع، والمرضى.. الخ). هذا إلى أن الأسرى المصرح لهم بالعودة إلى الوطن كانوا يخشون قبل كل شىء هروب زملائهم، الذى يمكن أن يتمخض مباشرة عن وقف قطارات العودة. ولم يعد الأسرى يسعون إلى الهرب بل إلى الاندماج فى إحدى الجماعات العائدة إلى الوطن.

أما بعض حالات الهرب التى تجددت فقد وضع أصحابها فى الحجز على يد باقى الأسرى، إذ كان يلزمهم إعادة التعويد والتقييم بعد عمل يعد منذ ذلك الحين فصاعدا أنانية وجبنا. هذا فضلا عن أنه بفضل عملية الضبط التى نشأت عن الانتساب إلى جماعة أمكن بسرعة وقف محاولات الهرب.

تأويل النتائج

بعد هذه الدراسة التى تبدو ذات ترتيب زمنى على نحو ما ، والتى قمنا بها على الدعاية الموجهة فى معسكر للأسرى من الصولات ، يمكننا أن نحاول بطريقة منظمة أن نستخلص العمليات السيكولوجية المختلفة التى لعبت دورا فى هذه الدعاية . ومن ذلك نستخلص طبيعة وسائل الدعاية التى استخدمت فى هذه المناسبة ، والتى يمكن أن تكون على نفس النحو فى دعايات أخرى .

الوسائل العامة الصالحة لكل دعاية

لنذكر هنا بكل اختصار أن الموقف فى المعسكر كان عند وصول الجنرال سيء البنية للغاية ، وكان بذلك صالحا لقيام بحركة « يونانية »، من حيث أن الدعايه يزيد نجاحها بقدر مايكون الموقف متصدع البنية . كان الموقف العام مليئا بالغموض والشك ، فى حين أن الموقف الخاص بالتبشير المذهبى endoctrinement بدا على الضد من ذلك محدد البنية للغاية .

هذه الوسيلة العامة بحاجة إلى التحديد بالنسبة إلى المواقف الخاصة . فهنا فى حالة معسكر المرشحين ضباطا بالذات اتخذت هذه الوسيلة الأشكال الآتية :

الوسيلة الأولى :

هى الإرضاء gratification ، بمنح أمكنة إضافية، ووقف التشديدات التأديبية ، وإرضاء احترام الذات ، وخلق الأمل فى العودة إلى الوطن ، والتملق « أنتم صفوة فرنسا » .

الوسيلة الثانية :

هى التكرار repetition . فالمذهب الجديد نفسه كان يلقن على يد أشخاص مختلفين ، وفى أطر مختلفة . واتخذ التعليم الجديد فى المعسكر الصور الآتية : ربع ساعة لبيتان ، والتبشير المذهبى ، وفرق الدراسة .

الوسيلة الثالثة :

هى الأفعال الوجدانية. وقد قال بسكال : « ينبغى لتوصيل الإيمان إلى قلب غير المؤمن أن نبدأ بحملة على الركوع » . ومن هذا القبيل ماتم فى المعسكر من تزيين الأكشاك، وتحية للعلم المثلث الألوان ، وبعث رسالة شكر إلى الماريشال .

الوسيلة الرابعة :

هى اتجاه « عربة الفرقة » ، وهو عبارة عن مجاراة التيار، أو المراهنة على الجواد الرابح . فمن حيث السياسة العامة ، يجب الانسجام مع ألمانيا طالما كانت فى حاجة إلى المساعدة ؛ ومن حيث الاتجاه الفردى يجب جمع الصفوف بأسرع ما يمكن للاستفادة من المعاملة الطيبة .

الوسيلة الخامسة :

هى نداء المصلحة والأخلاق : فينبغى عدم الهرب حتى لا يتعرض الآخرون للعقاب ، ولتحاشى الحرمان من العودة إلى الوطن .

الوسيلة السادسة :

هى استخدام الأنماط الجامدة القائمة التى تنطوى على شعارات خلقية من قبيل: الحرية والواجب والوطن والوفاء . فكل دعاية تستند إلى قيم قديمة ، ولا يمكن أن تظهر نفسها فى شكل تجديد كلى . فالإيقاع بالناس بطريقة فعالة ينبغى أن يؤكد لهم بأن السعى هو إلى تحقيق ما يصبون إليه .

ففى معسكر الصولات كان يوجد من قبل نمط جامد شائع ، وهو الخاص بتسلسل الوظائف . hierarchy . فالكثيرون من الصولات الصغار لم يسبق لهم على الإطلاق أن ترأسوا ، وقد وجدوا أنفسهم فجأة مسئولين عن فرق ، ورسالتهم هى أن يوجهوها . كذلك ينبغى أن تتأمل النمط الجامد الخاص بإنهاض فرنسا .

الوسيلة السابعة :

وهى أقل عموما ، هى ضم أكبر عدد من الأفراد داخل جماعات . لقد لفت « ليفين » النظر فى كتابه « قرار الجماعة والتغييرات الإجتماعية » إلى أن تغيير اتجاهات الأفراد وهم فى الجماعة أيسر من تغييرها وهم منعزلون . وقد رأينا أن كل المرشحين ضموا رسميا إلى « حركة بيتان » ، ومن هنا كان من الأيسر التحكم فى الفرد الذى هو جزء من الجماعة . فالفرد المشترك فى جماعة يحس « بالتساند » . ومن حيث أنه لا ينفرد بتغيير العادة ، فإن إحساسه بالنفور وبالعناء من جراء تلاؤمه مع الاتجاه الجديد يقل كثيرا . ولم تؤد سرعة التجديدات فى المعسكر إلا إلى تنشيط هذا التغيير فى العادات . ولم يلتفت أفراد المعسكر إلى ما

هنالك من تناقص تام بين أمرين ، وهما الوعـــد بالعودة السريعة وإقامة المنشئات الجديدة بتكاليف باهظة . كل ماوعوه هو الطابع السار السهل للدعاية .

الوسائل الأقل عموما

هانحن قد استعرضنا الوسائل القابلة للتعميم، والتى لاتختلف إلا فى الشكل ، وذلك تبعا للوسط الذى يراد تبشيره تبشيرا مذهبيا .

ونذكر من بين الوسائل الأقل قابلية للتعميم ،والتى نجحت فى الحالة التى أمامنا ، إدخال التأديب الذاتى ، وإقامة حركة من نوع « الحزب الوحيد » ، وقد عرضنا لآثارها من قبل .

بعض المشكلات

١ — هل من الحكمة بصفة عامة مخاطبة المتطرفين ، أى أكثر الأفراد ثورة ومقاومة؟ فى الحالة التى أمامنا «ضاربت» الدعاية بشدة على ظاهرة «المطابقة» وسعت بها إلى إقناع أحد المتطرفين .

٢ ـ هناك طريقتان ممكنتان فى حالة الدعاية القائمة على التبشير المذهبى الأولى : أنجىء بالدعاية من خارج عن طريق ضابط عظيم سبق تعيينه ؟ ولكن يوجد دائما شعور بالعداء إزاء ما يأتى من جماعة خارجة ، أى من الخارج . والثانية : أم نشكل إطارا داخل الجماعة نفسها عن طريق الأعضاء

النشطين فى الجماعة الداخلية ؟ ربما كان الضبط حينئذ أصعب ؛ لكن المنافسة تلعب دورا أعظم بكثير ، وتنتهى بتيسير سبل الدعاية . وفى الحالة التى أمامنا أتاحت الحاجة إلى النشاط انطواء الجماعة على ذاتها ، مما ساعد الدعاة بدرجة عظيمة .

٣ — كيف نعالج المعارضة ؟ رأينا كيف كان تغير الاتجاهات سريعا فى المعسكر . وقد ساعدت هذه السرعة على معالجة مشكلة بعض المعارضين دون صعوبة بالغة . فإن الجمهور الذى حصدته الدعاية يميل بنفسه إلى إدانة الأشخاص من أعضائه الذين يتعلقون بالمثل الأعلى القديم . وهناك عوامل ثلاثة لعبت دورا ضد المعارضين وهى : (ا) عامل المصلحة ونعنى به الأمل فى عودة سريعة إلى الوطن . (ب) عامل الشعور بالإثم . فالأشخاص الذين توقفوا عن المقاومة وشعروا من جراء ذلك بالعار ، أسقطوا شعورهم بالإثم على الآخرين ، أى على الأناذين الذين يقاومون من أجل أنفسهم ، دون أن يفكروا فى الجماعة . (ح) عامل التساند فى الجماعة ، وهو عامل جد عام ، ونعنى به الميل إلى إدانة كل من لا يقاسم جميع الناس مصيرهم .

ظواهر أخرى مرتبطة بهذه التجربة :

١ — كادت هذه الدعاية العامة تؤدى إلى حركة « ضد السامية » ، ولكنها لم تنجح لعدم تشجيع السلطات لها . وهذا يدل على أن الجمهرة المنجذبة « تجرى أمام » الدعاية التى تأثرت بها إن جاز التعبير — وهى هنا الدعاية النازية — . (ويمكن التحدث أيضا إلى حد ما عن ظاهرة « كبش الفداء ») .

٢ — إن سوء بنية الموقف زاد القابلية للإشاعات التى تنتشر فى مواقف ناقصة البنية (كالاشاعات المتعلقة بالعودة إلى الوطن ، وبمقترحات السلم)

٣ — دل إنشاء مكاتب فى داخل « الأكشاك » على أنه يمكن لبعض الشروط العادية أن تحدث آثاراسيكولوجية. فقدأدت العزلة المادية بين رؤساء الأكشاك هنا إلى نوع من العزلة النفسية .

٢ — حملة دعاية لشراء سندات الحرب بأمريكا

قامت بهذه الحملة فى أمريكا ، عن طريق الراديو ، مغنية جد مشهورة هى « كيت سميث » Kate Smith وذلك فى سنة ١٩٤٣ . كان المثير إذن هو المغنية التى تكلمت لمدة دقيقة أو دقيقتين ٦٥ مرة، يفصل فيما بينها فترة ربع ساعة تقريبا ، ومكثت بذلك ١٨ ساعة متصلة فى محطة الإذاعة .

كانت الاستجابة أو النتيجة إيجابية بالتحديد . فى حملة سابقة كانت « كيت سميث » قد نجحت فى جمع مليون دولار . وفى حملة ثانية جلبت أكثر من مليونين للمنظمين . ولكن فى هذه المرة نجحت المغنية فى جمع ٣٧ مليون دولار. وبلغ الرقم فى حملة رابعة إلى أكثر من ١٠٠ مليون دولار .

الضبط الإحصائى :

أخضع ١٠٠ شخص لمقابلة شخصية تتضمن استفتاء مؤلفا من ٤٠ سؤالا

تتصل بالمشكلات الخاصة بهذه الإذاعة وبالسندات. هذا بالإضافة إلى أربعة أسئلة تتعلق بالاتجاهات العامة . وكان التوزيع كالآتى :

٧٥ شخصاً اكتتبوا فى السندات أثناء الإذاعة . إذ أنه كان يمكن أثناء الإذاعة نفسها الاكتتاب بالتليفون فى سندات الحرب .

٢٥ شخصاً لم يكتتبوا وكانوا بذلك مجموعة ضابطة .

وفضلا عن ذلك أجرى استفتاء من سبعة أسئلة على مليون شخص.

أولا — دراسة المثير :

تبدو الجوانب الزمنية للمثير فى صورة كيفية، بالإضافة إلى أثرها الكمى. لقد أقامت كيت سميث بالإذاعة مدة طولها ١٨ ساعة ، وهى رقم قياسى ، وهى لهذا السبب ذاته تحرك الحساسية الأمريكية . ويمكن التحدث هنا عن حد أقصى للمدة . إن النداءات الخمسة والستين التى أذاعتها كيت سميث من الساعة الثامنة صباحا حتى الساعة الثانية من صباح اليوم التالى، هذه النداءات ، تشكل وحدات كلية ،ضمن وحدة كلية زمنية شاملة (خلال يوم كامل) . وقد أظهرت المقابلات الشخصية أن الذين سبق لهم الاستماع إلى عدد كبير من النداءات أحسوا أنهم مجبرون على الاستمرار فى الاستماع . ويمكن التحدث هنا عن حاجة قهرية . وقد أتاحت المقابلات الشخصية تسجيل هذه النسب المئوية للمستمعين :

٥٪ من الأشخاص أنصتوا إلى الراديو أقل من المعتاد.

٥٤٪ من الأشخاص أنصتو إلى الراديو على العكس أكثر من المعتاد.

وفى إطار سيكولوجية الجشتالت يمكن التحدث عن الحاجة إلى «القفلة» closure ، أو إلى الاقتراب من «أثر تسايجارنك» Zeigarnik effect الذى بحسبه تزداد سهولة تذكر العمل الباقى بغير إتمام . ويفسر ليفين هذا الأثر بأن العمل غير المتمم يترك حالة توتر فى الكائن العضوى .

ولوحظت عند البعض حاجة إلى الذهاب إلى نهاية الشوط، وهى راجعة إلى كمية النداءات ، وإلى كمية الوقت أيضاً ، وهما اللذان أحدثا هذه الظاهرة النوعية (الكيفية) الخاصة بالحاجة إلى « القفلة » . وهكذا تحولت ظاهرة كمية إلى ظاهرة ذات طبيعية نوعية أو كيفية (المبدأ الجدلى) .

ولقد كانت إحدى الإجابات من أحد المستمعين ذات أهمية من هذه الناحية ، قال : « لقد صليت كيما يظل صوت كيت سميث متماسكا حتى النهاية ». ولقد استطاع الباحثون الذين تناولوا هذه الدراسة من الناحية السيكولوجية أن يدرسوا أيضاً أهمية عامل التكرار المرتبط بهذه الظاهرة الزمنية ، أى أن يدرسوا الشروط التى بها لا يكون التكرار مملا ، ويكون فعالا، ويخدم الدعاية أكثر مما يخذلها . وأمكن فى هذه الحالة بالذات ملاحظة أن التكرار كان من أثره أن تضطلع العبارة : « اشتروا سنداً من سندات الحرب » بدور الترديدة فى الأغنية . وقد اعترف بعض المستمعين بسماعة لهذه الترديدة فى

كل مرة . هذه الترديدة المعروفة كانت تعقب المفاجيء والمجهول فى كل مرة، فتحقق الإرضاء للمستمعين . كانت ترضى عندهم مطلبا معرفيا ، وحاجة إلى الأمن فى أحضان المعلوم .

وكذلك فيما يتصل بنفس الظاهرة الزمنية أمكن ملاحظة أثر الاتصال « التليفونى » . فأثناء فترات الإذاعة كان من الممكن الاتصال بالاستوديو اتصالا سريعاً جدا . ومن بين ٢٣ مليون مستمع كان عند الكثيرين اتجاه وأمل مجنون فى التحدث إلى كيت سميث نفسها . كانت فكرة الاتصال « التليفونى » جد طيبة . وقد أمكن بعد عدة نداءات ،حول موضوعات قريبة المساس بالجمهور ، ملاحظة وجود إقبال قوى من جانب المكتتبين .

ثانيا ــ تحليل محتوى النداءات :

لم ينشر النص الكامل للنداءات الخمسة والستين ، وكان دور المغنية هو :

١ ــ استثارة روح التضحية والوطنية عند الأمريكيين،من غير أى ذكر للمنفعة أى للربح الذى يمكن أن يحققوه من استثمار صغير . ولدفع التضحية إلى مدى أبعد ، لم يلمح بأية مكافأة للمكتتبين الأول ، ولا لمن اشتروا من السندات العدد الأكبر . وكانت الدعوى المتضمنة هنا هى أن الوطنية لا تشترى .

٢ ــ كان يجب بعد ذلك عرض سندات الحرب كوسيلة تعتمد عليها

الولايات المتحدة فى شراء أسلحة (وكان السبب الفنى هو إيجاد وسيلة لسحب الأموال من التعامل بقصد منع التضخم) .

هاتان الحقيقتان استبعدتا عن قصد فى هذه الحملة . فى حين أنه فى حملة تالية مثلا نجح منظمو الحملة فى أن يدخلوا بضع إشارات إلى الفائدة التى يحققها المتعلقون بالحصول على استثمار، وهى إشارات كان يعقبها نداء جد سريع بالطابع الوطنى للاكتتاب .

كانت الدعاوى الأساسية المستخدمة خلال الإذاعة ست دعاوى هى :

(ا) دعوى التضحية ، وتمثل ٥١ ٪ من الدعاوى الواردة فى النداءات الخمسة والستين :

(١) تضحيات العسكريين ٢٦ ٪ .

(٢) تضحيات المدنيين من أقارب العسكريين وأصدقائهم .

(٣) تضحيات كيت سميث نفسها (٥ ٪) .

(ب) دعوى المشاركة فى المجهود العام للحرب (١٦ ٪) .

(ح) دعوى المنافسة (١٢ ٪) .

(د) دعوى الأسرة .

(ه) دعوى تيسير الاكتتاب المباشر بالتليفون (٧ ٪) .

(و) الدعاوى الشخصية (٦ ٪) ،ودعاوى مختلفة (٢ ٪) .

كيف قدمت هذه الدعاوى إلى الجمهور ؟ .

١ — دعوى التضحية :

وقد أخذت مكاناً كبيرا فى الإذاعة ،مستندة إلى مقارنة التضحيةالعظمى للجنود وهم يجودون بحياتهم ، وبتضحية المــدنيين الضئيلة وهم يجودون ببضعة دولارات .

٢ — دعوى المشاركة فى مجهود الحرب :

« نحن نستطيع أن ننجح ... » هنا استخدام كثير لضمير المتكلم (نحن). وهذه الدعوى ترضى بصفة أساسية ثلاث حاجات : الأولى هى الحاجة إلى الانتماء إلى جمــاعة ، والثانية هى الحاجة إلى نشاط مشترك ، والثالثة هى الحاجة إلى الشعور باتباع الطريق القويم ، (من حيث أن كل هؤلاء الأمريكيين يكتتبون فلا بد أن هذا شيء طيب وحق) ، ومن هنا يأ.

الرضى لحاجة معينة إلى الأمن الخلقى . وهناك أيضا دور للشعور بالذنب إزاء التضحية والبذل من جانب الآخرين .

٣ — دعوى الأسرة :

وهى موجهة إلى أولئك الذين لهم أقارب أقربون فى الجبهة . وصيغتها : « إن السندات تنقذ الحياة » : هذا إلى إبراز القيمة السحرية للسندات ... « إن هذا السند الذى تشتريه قد يكون هو الذى يعيد أخاك إلى البيت » .

٤ — الدعوى الشخصية :

وهى تستند إلى العلاقة بين كيت سميث وجمهورها . إنها تخاطب الناس على نحو شخصى إلى أقصى حد ممكن ، فتقول « اليكم جميعا رقم تليفونى . بل إليك أنت بنوع خاص » . ولا تخشى المغنية مع ذلك أن تتحدث عن نفسها قائلة لمستمعيها : « بوسعكم أن تقدموا لى العون ! »

٥ — دعوى المنافسة :

وتستند إلى المقارنة بين النتائج التى تم الوصول إليها فى مختلف المدن والبلدان .

٦ — دعوى التيسير :

أى تسهيل التنفيذ بالتليفون . فى حالة اتجاه انفعالى غير جازم ، وفى حالة صراع بين حلين ممكنين ، من المجدى أن نقوى فى أذهان الناس درجة الحقيقة بالنسبة إلى واحد من الحلين ، وذلك بإيضاح سهولته ، حتى يبدو له الحل الآخر بدرجة من الحقيقة ومن الدقة أقل بكثير . وهذا ما يدفع بوضوح إلى حل الصراع .

ولدعوى التليفون ، التى كانت هنا دليل تيسير للاكتتاب ، ميزة أخرى ألا وهى الإيحاء بتحقيق اتصال مباشر مع هذه النجمة المتوجة بالوطنية المجد ، « كيت سميث » .

دراسة فاعلية الدعاوى وتأثير الداعية

اشتملت المقابلات الشخصية التى أجريت مع عدد كبير من الأشخاص – كما أشرنا – على سبعة أسئلة ، نحلل أولها فيما يلى :

السؤال الأول : « أى الأشخاص – من بين الخمسة الآتية أسماؤهم – ترى أنه الأقدر على القيام بحمله دعاية لتوزيع سندات الحرب ؟

– مارتن بلوك (لاعب البيسبول) .
– و . يلكى (رجل السياسة) .
– كيت سميث (المغنية).
– بيتى جريبل (الممثلة) .
– فرانك سيناترا (المغنى) . »

وقد أجرى ، إلى أقصى قدر ممكن ، تغيير فى ترتيب عرض الأسماء. فحصلت كيت سميث على ٦٢ ٪ من الأصوات. ولم يحصل مارتن بلوك إلا على المركز الثانى ، وعلى ١٣ ٪ فقط من الأصوات .

أما بالنسبة للجزء الثانى من السؤال : « من الشخص الذى تختاره للمركز الأخير، على أنه أقل هؤلاء الأشخاص مقدرة ؟ » فقد حصلت كيت سميث على ٦ ٪ من الأصوات . ومعنى ذلك انها لم تصطدم من حيث المبدأ إلا بمعارضه ضئيلة للغاية .

ولكن ما هى الأسباب التى من أجلها اختيرت كيت سميث للمركز الأول ؟ هناك أسباب موضوعية ، وأسباب وجدانية :

الأسباب الموضوعية . كان لـكيت سميث عدد ضخم من المعجبين . وقد قدم ٤٨٪ ممن اختاروها أسبابا موضوعية من قبيل : « إن بيع السندات يتطلب شخصاً يتمتع بالشعبية » .

الأسباب الوجدانية : وقد تبدت فى ٤٨٪ من الأصوات . ومن أبرزها « ملاءمة هذه المغنية لهذا الدور » ؛ ومنها أنها كانت تغنى للمرضى فى المستشفيات ، وللجنود فى المعسكرات ، و « أنها مكثت متطوعة ١٨ ساعة فى استوديو الإذاعة مساهمة منها فى المجهود الحربى ، ومن أجل هذا يحق لـكيت سميث أن تطلب من الآخرين التضحية » . وهذا يدلنا على الدور الهام الذى لعبته « القدوة الشخصية » ، و « الرابطة العاطفية » ، و « المشاركة الوجدانية » بالنسبة لهذه المغنية .

ولم تذكر كيت سميث على أنهـا مغنية لطيفة إلا فى نسبة ضئيلة من الإجابات ؛ بينما ألحت الإجابات بصفة خاصة على أخلاقها النبيلة .

ومن الصفات التى أضفيت على كيت سميث وعددها ٢٦٥ كانت الصفات الأربع الأولى كما يلى على الترتيب :

الإخلاص ، الخيرية Philanthropy ، الوطنية ، التواضع .

وقد أجرى هذا البحث الأول على ١٠٠ شخص بطريقة « الإجابة الحرة » . ثم أعيد البحث على عينة أكبر — من ١٠٠٠ شخص — بطريقة « الاختيار من عدة إجابات » . وكان على الاختيار فى هذه المرة أن يتم من بين الصفات المقترحة التالية :

— الوطنية .

— النجدة .

— اللطافة .

— الأمومة .

— النصح الأمين .

— التواضع .

ويكشف هذا البحث الثانى — كما كشف البحث الأول — عن تغلب الصفات الأخلاقية لكيت سميث ، على أهمية صفاتها كمغنية . وما أندر الأشخاص الذين اعتقدوا أن كيت تعمل على نشر شهرتها عن طريق قيامها بهذه الحملة . بل إن الأغلبية الغالبة من الأشخاص كانوا واثقين من نزاهة قصدها وبعدها عن المنفعة .

وسنأتى هنا على بقية الأسئلة التى وضعت للبحث :

السؤال الثانى . « هل تعودت شراء سندات الحرب من شخص معين أو من مؤسسة خاصة ؟ »

السؤال الثالث . « هل دفعت لك أرباح عن السندات التى اشتريتها ؟ وهل تقدر أن هذه فكرة طيبة ؟ »

السؤال الرابع . « هل تستمع إلى كيت سميث فى برامج الظهر بالراديو ؟ (قليلا ؟ كثيراً ؟ البتة ؟) »

السؤال الخامس . « إذا كان عليك أن تنعت كيت سميث بهذه الصفات (الموضحة بعالية) ، فأى صفة تختارها لها فى المحل الأول ، وأيها فى المحل الأخير ؟ »

السؤال السادس . « هل سمعت كيت سميث توجه نداء فى الراديو

لصالح سندات الحرب ؟ وهل سبق لك أن اشتريت سندات عن طريق نداء مماثل ؟ »

السؤال السابع : « حين تتحدث كيت سميث فى الراديو ، هل تقدر أنها تحاول :

— أن تنشر شهرتها ؟

— أن تبيع السندات ؟

— أم الأمرين معاً ؟ »

ويلاحظ أيضا أنه كان يطلب إلى الأشخاص فى المقابلة الشخصية ذكر الجنس ، والسن ، والمستوى الاقتصادى ، وما إن كان لهم أقرباء فى جبهة القتال ... الخ .

الإطار الدعائى لقرار الشراء :

يتخذ تأثير نداءات كيت سميث هنا صورة محدودة . ويلاحظ أن أية دعاية — ناجحة كانت أو فاشلة — لا يمكن تقييمها إلا بعد القيام بها a posteriori . وقد درست ثلاثة عوامل فى هذه التجربة :

١ — مضمون الدعاية .

٢ — الصلات الوجدانية بين الداعية والجمهور .

٣ — الميول السابقة predispositions التى لدى الجمهور بالنسبة للموضوع .

ولنميز هنا بين الميل العام إزاء فكرة سندات الحرب ، وبين الميل الخاص فى الحالة التى دعت لها كيت سميث . فمن بين ٧٥ شخصا أجرى

عليهم البحث قرر ٦٣ أنهم مناصرون لفكرة سندات الحرب بصورة عامة . أما من حيث الميل الخاص فى الحالة التى أمامنا ، فإنه من بين هؤلاء الـ ٧٥ كان فى نية ٤٣ أن يشتروا بالفعل من هـذه السندات ؛ فى حـين أن ٣١ لم يكن لديهم ميل إلى الشراء ، (وهناك حالة واحدة لم يمكن تصنيفها) .

واستنادا إلى هذه الاتجاهات ، أمكن تحديد أربع فئات من المشترين :

١ ــ أصحاب الميل السابق (اتجاه عام مناصر ، ونية للشراء) .

٢ ــ أصحاب القابلية susceptible (اتجاه عام مناصر ، ولـكن دون ميل للشراء) .

٣ ــ غير المكترثين (اتجـاه عام مناصر ، ولـكن مع نية للشراء فى هذه الحالة) .

٤ ــ عديمو الميل (اتجاه عام منصرف ، مع عدم الميل إلى الشراء فى هذه الحالة) .

واليك توزيع عينة المبحوثين الـ ٧٥ على هذه الفئات :

الفئة	عدد الأشخاص
الأولى	٣٥
الثانية	٢٨
الثالثة	٨
الرابعة	٣
المجموع	٧٤ (+ ١ غير قابل للتصنيف)

وقد عمل البحث على تثبيت عامل الميل السابق (عن طريق اتخاذ كل نمط من المستمعين على حدة)، وذلك بقصد دراسة تأثير العاملين الآخرين (الصلات الوجدانية، والمضمون أى الدعاوى)، على نحو ما هو متبع فى التجارب المعملية :

١ — أصحاب الميل السابق: كانوا قليلى الانتباه إلى مضمون الإذاعة استنادا إلى اقتناعهم السابق، فلم تكن هنالك مقاومة. وإنما لعبت نداءات كيت سميث دور العامل المساعد بالنسبة اليهم، فأعانتهم على أن يتخذوا قرارهم. ولم يكن هناك ما يدعو إلى التردد عندهم إلا اعتياد شراء سندات الحرب من جهة أخرى.

٢ — أصحاب القابلية: كان الأمر أشد عسراً بالنسبة إليهم، إذ لم تكن لديهم نية الشراء... فبعضهم تأثر من تضحية كيت سميث، وبعضهم الآخر اشترى السندات عن إعجاب شخصى بالمغنية، بينما وجد البعض الآخر نفسه شديد الارتباط بالمجهود الحربى (لأن لهم أقارب فى الجبهة) وهنا نجد ظاهرة التعزيز reinforeement تتخذ طابعا ذاتيا : فالأشخاص الذين بذلوا التضحيات فى المجهود الحربى، هم أكثر الناس قابلية لمواصلة التضحية.

٣ — غير المكترثين : لم يقتدروا على استعادة مضمون النداءات، إذ لم يحفلوا بها. ولكنهم كانوا بصفة عامة من المعجبين بكيت سميث، وممن أحسوا بالرغبة فى الاتصال الشخصى بهذه النجمة.

٤ — عديمو الميل : كان العامل المحدد بالنسبة لهم هو الرغبة فى أن يضطلعوا بالشراء كاستجابة مباشرة لكيت سميث.

ولا تساعد هذه القلة من الحالات على تعميم النتائج. ولكن منهج البحث جدير بالدراسة.

التأثير الثقافى :

لما كان الأمريكيون متشبعين بالاعلان، فإنهم لا يقدرون إلا الشخص المخلص فى إعلانه، وهو نادر. وكانت الصورة التى انطبعت لكيت سميث فى الأذهان هى صورة « الأم » أكثر منها صورة النجمة (هذا على الرغم من أن كيت سميث لم تكن متزوجة) . وقد هيأ هذا جوا متسقاً مع اعتقاد الأمريكيين بأنهم أمة بغير طبقات ، إذ أنهم يفرقون بين تفاوت المستويات ووجود الطبقات . (وإن تكن الدراسات الأخيرة فى علم الاجتماع تميل إلى إثبات تعارض الواقع مع هذا الاعتقاد). ففى مثل هـــذا المجتمع يعتمد النجاح على المبادأة الشخصية . ولما كانت كيت سميث . قد خرجت من صميم الشعب ، وبلغت إلى ما بلغته من نجاح بكفاحها الشخصى ، فإنها ترمز إذن لإمكان مثل هذا النجاح . وهى لهذا تتمتع بصلة وجدانية تربطها بالشعب ، وهى تتحدث إليه بلغته ، فلا غرابة فى أن يعين كل ذلك على خلق الشعور بالتطابق identification عند المستمعين . (ولقد اشتمل الاستخبار الدقيق من بين ما اشتمل عليه على أربعة أسئلة تنصب على الاتجاه العام بإزاء توزيع الثروة و بإزاء الثقافة العامة .)

خصائص منهج البحث :

ـ استخدام فئة ضابطة control group (على طريقة الدراسة المعملية).

ـ المقابلة الشخصيـــة العميقة لعدد قليل من الأشخاص ، والمقابلة الشخصية الأقل عمقاً لعدد أكبر من الأشخاص .

ـ تقسيم جمهور الدعايه إلى فئات مختلفة ، بغية دراسة الآثار «المختلفة» « لنفس » الحملة الدعائية .

— ونلاحظ من ناحية مضمون الدعاية ، ملاءمة الشخص الذى وقع عليه الاختيار ، كرمز لهذه الحملة، كما نلاحظ سهولة استغلال المشاعر الأخلاقية للجماهير ، وحاجة هذه الجماهير إلى الافضاء بمشاعرها لشخص استولى على إعجابها .

الطرائق العامة للدعاية

يستخلص كريش وكراتشفيلد سبع طرائق رئيسية للدعاية يمكن تلخيصها فيما يلى :

١ — يجب الاعتماد على الحاجات الوجدانية عند من تستهدف الدعاية إقناعهم . وينبغى خلق هذه الحاجات إذا لزم الأمر .

٢ — إن المواقف الغامضة وغير المحددة تعد تربة خصبة للدعاية .

٣ — ينبغى مجاراة المعتقدات والمعايير القائمة من قبل ، وينبغى الاستعانة بالأنماط الجامدة السابقة .

٤ — يجب تعديل الإدراك الخاص بالموضوع أكثر من مهاجمة الموضوع ذاته .

٥ — ينبغى الاستعانة بحاجة الأفراد إلى التطابق .

٦ - تجب الاستعانة بالمثيرات التى تجتذب الإدراك .

٧ — ينبغى الاستفادة من الدعاية المضادة ، وذلك للتنبؤ بالاعتراضات تفاديا للمقاومات .

وهذه الطرائق تنظر إلى الدعاية نظرة شاملة ، فهى طرائق تصلح للدعاية السياسية والحربية ، الأصيلة منها والمضادة ، صلاحيتها للإعلان فى مجال التجارة . وسنرى عند الحديث عن تحليل الدعاية فى الفصل التالى ، أن غالبية هذه الطرائق تدخل ، أو تكاد ، تحت ما يسمية دوميناك بقانون التحويل .

الفصل الخامس عشر

حرب الدعاية والتحليل الدعائى

تمهيد: كل حرب هى نفسية:

يتحدث البعض فى العادة عن الحرب النفسية كما يتحدث عن الحرب الاقتصادية أو الدبلوماسية أو الكيميائية . ويترك هذا البعض لتطاحن القوات بالأسلحة اسم الحرب بمعنى الكلمة . والحق هو أننا لو عرفنا الهدف الذى تهدف إليه كل حرب لاستطعنا أن نتبين حقيقة الأمر . وليس من شك فى أن الحرب تستهدف هزيمة الخصم . وما الهزيمة غير حالة من حالات النفس ، حالة من «الإقتناع» بعدم جدوى المقاومة، ومن ثم يتحتم التوقف عن القتال . فإن الذى يقاتل إنما يقاتل ويناضل لإقتناعه بشرعية هدف يسعى إليه ، وبإمكانية الوصول إلى هذا الهدف ، أو على الأقل بشرف الموت فى سبيله . فإذا ذهب عن المقاتل «اقتناعه» وولى عنه إيمانه بقضيته ، فقد أصبح أشبه شىء بالآلة التى يتعطل فيها المحرك الدافع إلى الحركة . إذ كيف يكون قتال أو صراع أو نضال بغير ما دافع يدفع إلى ذلك ؟ ومعنى هذا كله أن الحرب كسلوك من المسالك لابد لها من دافع ، لا بالمعنى الخارجى للكلمة exogène ، وإنما بمعنى أن يعيشه الشخص من حيث هو دافع يحركه من باطن endogène فيتوق للقتال ويتحرق إليه . والدافع الذى يعيشه الفرد هو دافع نفسى يدفعه إلى القتال ما تواجد ، وعن القتال بقدر ما يضمحل أو حين ينطفىء .

ولعلنا نستبين صحة هذا الحديث بالنظر إلى مثال اللص حين تتنبه لجأة فتراه منتصبا بين الظلال يوجه يده بشىء ما إلى صدرك ، ويأمرك فى قوة ألا تتحرك ، وأن تفعل كذا أوكذا من الأمر . كل مايهدف إليه اللص فى هذه الحالة هو أو يحقق عندك عن طريق المفاجأة حالة من الرعب أو أو الكف العام ، بمعنى أن ينزل ما يشبه الشلل بفكرك وعضلاتك ، فلا تستطيع حكما ولا تصرفا بل ولا حراكا . إنك تصبح أشبه شىء بالطائر الذى يفاجئه الثعبان فيشده الرعب إلى مكانه ، بل وكثيراً ما يلقى بنفسه مشدوها فى الحنك الفاغر للثعبان . لقد كان بوسعك لو علمت بمقدم اللص ، أو لو سمعت وقع أقدامه وأنت يقظ لم تنم بعد ، كان بوسعك أن تقدر الموقف وأن تتخذ ماتراه مناسبا من وسائل الدفاع أو الهجوم حتى تنتصر عليه أو تتخلص منه . أما وقد حقق اللص بمفاجأته لك هذه الحالة من الرعب التى توقفت معها أفكارك وحركاتك ، فإنه قد تخلص منذ البداية من كل احتمال عندك للتفكير فى المقاومة . لقد جعلك تعتقد ،من طريق المفاجأة المرعبة، بهزيمتك ، فتسلم له صاغرا يفعل بك مايشاء . ومن المحتمل جدا أن يكون اللص قزما بالقياس إليك ، ومن المحتمل أنك لو ركلته بقدمك لما استطاع أن ينهض ، بل ومن الجائز أن الذى يهددك به لايعدو أن يكون مسدساً فارغاً من الطلقات ، أو عاطلا عن الاستعمال ، أو حتى مجرد لعبة من هذه المسدسات التى يتسلى بها الصبية . ولكن ليست لهذه الوسائل جميعها من قيمة فى حد ذاتها؛فهى مجرد وسائل ليس غير ، استطاع عن طريقها أن يشل كل نزعه فيك تنزع إلى المقاومة بالفكر أو العمل . فالهدف هو القضاء على المقاومة ، هو غرس الاقتناع بالهزيمة ... عندها يتم النصر وليتخذ بعد ذلك للقضاء على المقاومة ولإقناعك بالهزيمة ما يراه من وسائل مناسبة . فقد ينفع معك القناع الأسود حين لاتجدى صراحة الوجه ، ووحشية سماته ، وتجرد نظراته من كل آدمية ، وقد لا تنفعل أمام المسدس الذى يقتل فى

صورة متمدينة نظيفة بينما ترتجف أمام الأضواء الخافتة التى يعكسها الخنجر المسلول من بين الظلال الشاحبة التى تغمر أرجاء الغرفة إبان الليل .

وقد لا تنفعل بهذا كله ، فلا يستولى عليك الرعب حينما يفاجئك اللص فى هذا الجو المسرحى ، وإنما تتمالك نفسك بل وتحشد قواك وتعبىء طاقتك لتضرب ضربة قوية قاضية . فى مثل هذه الحال يتحتم على لصك أن يكون من طراز آخر ، فيسعى إليك أو قل يسعى بك إلى أن « تقتنع » بالهزيمة عن طريق وسائل أخرى ، فيفتش فى حياتك الخاصة حتى يعثر على موطن من مواطن الضعف ، فيشهر فى وجهك سلاح التهديد بالفضيحة ، أو يختطف منك أعز ما لديك من ولد أو نتاج ، فيملى عليك ، وقد تخاذلت ، كل ما يراه من شروط . ومهما يكن من أمر ، فلن يبلغ لصك النجاح إلا إذا تعرف عليك بدرجة كافية ، واكتشف فى جوانب نفسك ما يسمح له بأن يصل إلى « إقناعك » بالهزيمة فالاستسلام من أقصر الطرق وأيسرها .

كذلك الحال بالنسبة إلى الحرب ، مهما كانت دامية طاحنة شاملة ، فإن العدو لا يدخر سبيلا من السبل حتى يقنعك بعدم جدوى المقاومة ، ومجانبتها لكل منطق ومصلحة ، وأن الخير كل الخير إنما يكون فى الاستسلام والتسليم له . يسعى العدو إلى ذلك ما وسعه السعى ، يسعى إليه بدهاء الدبلوماسية ، وعبقرية الدعاية ، ويسعى إليه بقواته الحربية وأساطيله ومدرعاته وآخر مخترعاته ، ويسعى إليه بإمكانياته الاقتصادية ، وكذا يسعى إليه أحياناً بمكروباته وأمراضه . وهو لا يستهدف من وراء حرية الدبلوماسية أو الدعائية أو الحربية أو الاقتصاديه أو الكيمائية ، لا يستهدف من وراء هذا كله أو بعضه ، غير القضاء على المقاومة وروح النضال ، وإقناعك بالهزيمة كقدر محتوم وحقيقة لا مفر منها .

هكذا فعل الغزاة فى عدوانهم الثلاثى الغاشم على مصر فقد حاول ساستهم ودعاتهم فى غير ما طائل ، فلوحوا مهددين ، وارتخوا باسمين فلم يبلغوا من وراء ذلك إلى شيء ، فكان ولا بد من المعارك الحربية ، ونزلوا إلى أرض القتال يبتغون القضاء على الجيش والتفرقة بينه وبين الشعب ، وتنبهت القيادة إلى هذه الحيلة فأبت إلا أن تقيم من الشعب والجيش جبهة واحدة ، يختلط فيها العسكرى بالمدنى ، والسكين بالمدفع ، ففوتت بذلك على العدو أغراضه . واستبان للعدو فشله المحقق أمام ما رآه من تصميم الشعب . فقد يستطيع العدو أن يهزم الجيوش ويحتل البلاد ، بل وأن يبيد كل ما يعترضه من الأحياء والأشياء ، ولكنه لا يستطيع أن يهزم شعباً لا يريد أن «يقتنع» بالهزيمة .

ولقد أعمل الرومان قديما كل ما فى وسعهم من وسائل لتعذيب النصارى العزل، فلم يزدهم ذلك إلا تمسكا بإيمانهم وإصرارا على الموت فى سبيل عقيدتهم. فكان أن تمخض ذلك عن هزيمة الهازم واندحار المنتصر. فقد شعر الرومان بكل ما لهم من عدد وعتاد وقوة وسلطان بأنهم أعجز من أن يفرضوا الاستسلام والهزيمة على هؤلاء القوم العزل . عندها بدأ الغيظ يستحيل إلى الإعجاب، وانقلب الرومانى شاكا فى صلاته وعقيدته وقدرتها بالقياس إلى عقيدة خصمه . وما لبث بعضهم أن تحول عن دينه إلى دين خصمه ،فتحققت الهزيمة للمنتصر الحربى ، وتحقق النصر للمجرد من كل سلاح مادى .

نعم جرب الأعداء ، ساستهم ودعاتهم ، وسعوا إلى مصر بأساطيلهم وقواتهم ، وحرصوا على أن يسكتوا صوت الحق محطمين محطاته، ولكنهم انتهوا من هذا كله إلى الانسحاب أمام أصرار الشعب : واذن فقد فشلت حرب الدبلوماسية، وحرب الدعاية، وحرب المعارك الحربية. فلم يبق أمامهم غير

الحرب الاقتصادية ، فشنوها فى التو قوية عنيفة ، وصمد الشعب لهم حتى استبانوا مع الوقت عدم جدوى هذا السلاح أيضاً ، فأقروا فيما بينهم وبين أنفسهم بالهزيمة ، وسعوا إلينا للتفاهم معنا والعودة بالحياة إلى خير ما كانت عليه .

أرادوا لنا الهزيمة ، وما الهزيمة غير حالة نفسيه تنطوى على زوال روح المقاومة ، وعلى الاستسلام والتسليم بما يراه العدو كقضاء محتوم . أرادوا لنا الهزيمة وسعوا بشتى وسائلهم لإقناعنا بها فأبينا أن نستسلم ، وصممنا على أن « نقاوم ، ونقاوم ، ونقاوم » ولم نستسلم أبداً . عندها كان ولا بد للعدو أن يقتنع باستحالة استسلامنا ، فكان فى ذلك اقتناعا منه بهزيمته .

وهكذا فالحرب نفسية ، ويستحيل أن تكون غير ذلك ما استهدفت اقناع العدو بهزيمته . إن الحرب لا يمكن أن تكون غير نفسية ، وإن استخدمت وسائل مختلفة ، دبلوماسية أو دعائية أو حربية أو اقتصادية أو كيمائية .

الحرب الدعائية

اصطلح بعض الناس على تسمية هذه الحرب « بحرب الدعاية » ، واصطلح البعض الآخر على تسميتها « بحرب الأعصاب » ، ونعتها البعض الثالث « بالحرب الباردة » ، وذهب البعض الرابع إلى أنها « الحرب النفسية » مستندا فى ذلك إلى أنها تحدث تأثيرها مباشرة فى نفسية الخصم ، ودون ما استعانه بقنابل المدافع ، أو مناورات الساسه ، أو حملات الميكروبات ، أو أزمات اقتصادية مثارة . ولقد رأينا خطأ هذه التسمية الأخيرة ، ورأينا أن الحرب لا يمكن أن تكون غير نفسية ، وإن هى استعانت بمختلف الوسائل وشتى الطرق . وقد تبدو حرب الدعاية أكثر مباشرة فى اتجاهها إلى نفسية

الخصم ، ولكن ليس فى هذا ما يبرر انفرادها ،واتسامها وحدها بأنها نفسية. فلئن استخدمت حرب المعارك العسكريه الأساطيل والطائرات والمدافع ، لتبلغ عن طريق الخسائر التى تحدثها فى العدو إلى القضاء على أمله فى النصر ، وإقناعه بالهزيمة ، فإن حرب الدعاية تستخدم هى أيضا كثرة كثيرة من الأجهزة والأدوات والمعدات والوسائل. وحسبنا أن نذكر أنها تجد وسيلتها فى كل كلمة مكتوبة أو منطوقه ، وفى كل صورة مرسومة أو مطبوعة . فهى لا تعد بذلك أكثر « مباشرةَ »فى اتجاهها إلى النفس من أنواع الحرب الأخرى. وإنما هى بالحرى أكثر انسيابا بوسائلها فى تيار الحياة اليومية للناس ، فلا ينتبهون اليها تنبههم إلى المدافع والأساطيل . ومن هنا تستطيع أن تسرى فيهم بأمصالها دون أن يتنبه ضحاياها تمام التنبه إلى هذه الشبكة من العوامل التى تلقى عليهم ، وتطرقهم ، فتنتهى بهم قليلا قليلا إلى تبديل آرائهم ،بل وإلى أن « يعتنقوا »من الآراء والاتجاهات ما ترسمه لهم وتفرضه عليهم هذه الشبكة من حولهم .

أما فيما يتصل بالتسميات الأخرى فكلها تكاد تشير إلى نفس الشىء . «حرب الدعاية » ، و «حرب الأفكار » ،و «حرب الأعصاب » ، و«الحرب الباردة » ، و «حرب الإيديولوجيات »تستهدف نفس الأهداف ، وتستعين فى الغالب بنفس الوسائل ، مما يسمح لنا أن ننظر اليها جميعا على أنها مترادفات تعبر عن شىء واحد ، هو ما سنتحدث عنه تحت اسم «الحرب الدعائية » .

وغنى عن البيان أن الإنسانية قد استعانت منذ أقدم عصورها بالكثير من الوسائل والطرائق التى تنتسب اليوم إلى ما نسميه حرب الدعاية . وغنى عن البيان أيضا أن الإنسانية قد طورت من وسائلها وطرائقها هذه ، حتى بلغت بها فى قرننا العشرين إلى ذروة ما يمكن أن تكون عليه . ولقد كان للحرب العالمية الثانية أثر بالغ الخطورة . فقد كانت أشمل حرب عرفها

الإنسان ، وانمحت فيها الحدود الفاصلة مابين الجبهة والمؤخرة ، وما بين المدنيين والعسكريين ، وما بين المقاتلين من حملة السلاح وغيرهم من سائر المواطنين . ولقد تمخض هذا ولا شك عن اتساع جد فسيح فى مجال الدعاية وحقل عملها . فلم تعد الدعاية تقتصر على المقاتلين فى المعركة أو المجندين فى الحرب ، تدفعهم عن المقاومة إلى الاستسلام ، وتقنعهم بالهزيمة المؤكدة ؛ بل ولم تعد الدعاية تقنع بالإضـافة إلى ما سبق بسكان الأراضى المحتلة تكسبهم لقضيتها ، وتخلق منهم الأنصار والأعوان ، مباعدة ما بينهم وبين أعمال التخريب والتدمير ، وما إلى ذلك من أوجه المقاومة ؛ وإنما اضطلعت الدعاية أيضا بمهمة ثالثة فأخذت تهيء من أمر السكان ، وتكسبهم لقضيتها ، سيان كان ذلك قبل القتال ، أو إبان القتال خارج نطاق المعر

وهكذا يحق لنااليوم أن نتحدث عن ثلاثة أنواع من الدعاية : استراتيجية وتكتيكية وتعزيزية . وتتميز الدعاية الاستراتيجية ببعد مرماها فى الوقت؛ فهى لا تستهدف كالدعاية التكتيكية هدفا قريبا محددا ومباشرا يتصل بالمعركة القائمة : وإنما يتلخص عملها فى كلمة « التمهيد » ، بينما يتلخص عمل الدعاية التكتيكية فى « التسديد » ، والتعزيزية فى « التأييد » .

فالدعاية التكتيكية تسدد ضرباتها إلى العدو فى المعركة ، تماما كما تفعل المدفعية أو الدبابات ، فهى سلاح يتعاون مع سائر الأسلحة الأخرى ضمن جبهة القتال . ومن الأعمال المميزة للدعاية التكتيكية إلقاء المنشورات بالمدافع والطائرات والدوريات ، هذا إلى استخدام مكبرات الصوت لإذاعة وإشاعة الأخبار السيئة عن مؤخرة العدو ، ولإقناعه بأننا على علم بما يجرى فى بلده بل وعلى علم بوحداته ودخائلها ، ناهيك عن إذاعة الأغانى والموسيقى التى

تثير عند العدو الحنين إلى الوطن ، وتذكره بما كان عليه وطنه إبان السلم ، وبما يمكن أن يصير إليه حين يساهم فى بنائه على نحو جديد، وحين يدخر حياته لهذا العمل الإنشائى العظيم ، بدلا من أن يضيعها لصالح أقلية أنانية مستغلة مستبده . وما أحسبنا فى حاجة إلى أن نذكر بما كان عليه استخدام مكبرات الصوت فى معركة « ديان بيان فو » فى الهند الصينية، فما أكثر ما وجه المواطنون من أحاديث باللغة العربية إلى الجزائريين المقاتلين فى المواقع الفرنسية ، فكان لذلك أكبر الأثر فى كسب المواطنين للمعركة ضد الفرنسيين .

وأما الدعاية التعزيزية فتعمل ما استطاعت لكسب تأييد المحتلين لها بإقناعهم أن الهزيمة نهائية ، لا راد لها ولا مفر منها ، وأن كل مقاومة إنما هى عمل أخرق ، ينكره المنطق ، وتنكره المصلحة . فالخير كل الخير أن يتعاون الجميع مع السلطة القائمة للتعمير وتحقيق الرخاء فى الحياة .

تمخضت الحرب العالمية الثانية إذن عن اكتمال هذه الوظائف الثلاثة للدعاية، ولكنها تمخضت فى الواقع عما يعد أهم من ذلك بكثير . فقد أبانت عن أهمية الطاقة البشرية ، وعما يتهدد هذه الطاقة من خطر خطير : فقد كشفت الإحصاءات فى الولايات المتحدة ، وهى الدولة الممعنة فى الحضارة المادية، والآخذة بأحدث الوسائل الطبية ، عن أن حوالى ٤٠٪ ممن يتقدمون للتجنيد لا يصلحون من ناحية اللياقة البدنية للخدمة العسكرية . وليس من شك فى أن اختراع الآلات ، وتقدم المخترعات ، يسمح إلى حد بعيد بالاستغناء عن جانب كبير من هذه الطاقة البشرية . ولكن سباق الإنتاج ، الذى عشناه ومازلنا نعيشه اليوم ، يقتضى تعبئة هذه الطاقة ، بل وتعبئتها بأكثر مما يستطيع الخصم ، تحقيقاً للغلبة الاقتصادية . هذا من ناحية ؛ ومن ناحية أخرى فإن هذه الأعداد الهائلة تستحيل فى حالة التعطل والبطالة

أرضا خصبة ، وإمكانية هائلة بالنسبة إلى دعاية العدو ، فتستطيع أن تعزلها وتكسبها « طابورا خامساً » لصفها ، وأن تفجر فيها ما تنطوى عليه من طاقات الكراهية والحقد والاعتدائية ، فتحدث بالخصم مالا تستطيعه أشد القنابل الذرية والصواريخ الموجهة . وليس هنالك من ينكر أهمية الاستعدادات المادية ، والمعدات الحربية ، والمخترعات الآلية . ولكن هذه جميعاً تظل معطلة وعديمة الجدوى بغير طاقة بشرية ومعنوية تعمل على استغلالها والإفادة منها إلى أقصى الحدود . وكلنا يذكر ماكان عليه الجيش الإيطالى فى الحرب الأخيرة من قوة المعدات ، ووفرة المهمات ، بل وما كان عليه الجنود من مستوى رفيع من التدريب . ولكن كان أحفاد الرومان أميل ما يكونون عن القتال ، فكانوا يتلمسون الفرص وأوهى الأسباب للإلقاء بالسلاح والتسليم. فلم يكن الإيطاليون «مقتنعين» بالحرب فى أعماقهم، ولم يكونوا بالتالى ليحفلوا بالهزيمة أو النصر بقدر ماكانوا يحرصون على الإلقاء بالسلاح إبقاء على حياتهم . ولعل الكثير منا لايجهل أن معسكرات الأسرى منهم لم تكن تحتاج إلى حراسة ، بل إن الجندى الواحد كان يضطلع بحراسة الآلاف منهم . ولو لم تكن القوانين تقتضى هذه الحراسة لكان من الممكن تركهم وشأنهم دون أن يخشى لهم بأس .

وكان الحال على النقيض من ذلك تماما بالنسبة إلى الجنود الألمان . فقد كان الواحد منهم يقاتل عن عقيدة وإيمان ، ومن ثم فقد كان يناضل إلى آخر رمق وإلى آخر قطرة من دمائه . وكم من مرة سمعنا عن الواحد منهم يسقط جريحا فى المعركة ، ويتنبه فى صحوة الموت ليمد يده المتثاقلة إلى رشاشه ، فيردى ما يكتب الله له أن يرديه من أعدائه قبل أن يذهب عن الحياة . وفى هذا ما يرينا ضآلة ما للتفوق المادى من أهمية بالقياس إلى التفوق المعنوى . لقد كان نابليون محقا حين أولى معنوية الجنود من الأهمية ضعف

ما أولاه للاستعدادات المادية العسكرية ، والتدريبات الحربية . ولعل هذا أيضا هو ما قصد إليه بطلنا الراحل أحمد عبد العزيز حين كان يردد عبارته الشهيرة فى ابتسامته العذبة المعروفة : « بندقية فى يد رجل خير من مدفع فى يد عيل » . وهو لا يعنى ولا شك بالرجل جنسه أو عمره ، وإنما يعنى معنويته وقدرته على النضال ، ورفضه احتمال الهزيمة ، أو الاستسلام . فليس بغريب والحال هذه أن نجد اهتمام جميع الحركات الثورية فى العالم كله اهتماما بالغا بأجهزة الدعاية . بل إن أول خطوة تحرص كل ثورة عليها تكاد تنحصر فى الاستيلاء على هذه الأجهزة ، من محطات الإذاعة ، ودور النشر ، وما يلحق بذلك من صحف ومجـــلات ومنتجات مسرحية وسينمائية . . . الخ . ففى الاستيلاء على هذه الوسائل إمساك بأبصار الناس وأسماعهم والسبل المؤدية إلى عقولهم وقلوبهم ، وأفئدتهم وضمائرهم ولكن ترى ما الذى تستهدفه الدعاية وتقصد إليه حين تملك ناصية هذا « الطريق السلطانى » ؟ بل وما هى السبل التى تسلكها لتبلغ هدفها ؟

لا تكاد الحرب الدعائية تختلف عن حرب المعارك العسكرية من حيث ما تستعين به من خطة عامة للعمل ، ومعنى ذلك أن الدعاية قد تهاجم ، وقد تدافع ، وقد تنسحب صامتة فى قطاع من الجبهة لتشن هجمتها فى قطاع آخر ، بل إنها لتتسم فى هذا كله بما تتسم به المعارك الحربية من مرونة تامة . فقد يكون دفاع الدعاية من قبيل تكتيل الصف وتوحيد الجبهة الداخلية وما يتصل بذلك من غرس للعقيدة الوطنية . وقد يكون دفاع الدعاية من قبيل التعزيز وإدماج العناصر الجديدة فى القطاع المحتل ضمن جبهتنا فى كل متكامل . وقد يكون الهجوم صريحا مباشرا يهدف إلى كسب العدو لآراء بعينها . وقد يكون الهجوم أكثر صراحة وأكثر مباشرة ، ولكنه يستهدف مع ذلك الدفاع عن صفنا والإبقاء على وحدته أكثر مما يستهدف إحداث

الخسائر عند العدو . وذلك على وجه الدقة ما يحدث فى الدعاية المضادة، التى هى هجمة ترد هجمة العدو وتعيدها إلى نحره . ومهما يكن من أمر ، فليس من السهل أن نصنف الدعاية تبعا للهجوم أو الدفاع ، لأن الهجوم فى صميمه ليس غير ضرب من الدفاع المتحرك الذى يكسب لنفسه المبادأة . وفى ذلك ما يرد الدعاية إلى عملية واحدة متكاملة ، وإن تباينت أوجهها واختلفت الأشكال التى تتخذها . فالدعاية سيان انتسبت إلى الهجوم أو الدفاع ، وسيان اتسمت بالاستراتيجية أو التكتيكية أو التعزيزية فإنها تستهدف أبدا نفس الشىء : إقناع واقتناع بنصرنا ، وإقناع واقتناع بهزيمة العدو — اقتناعنا نحن واقتناع كل محايد أو متردد ، واقتناع العدو نفسه ويمكننا ولا شك أن نترجم هذا الهدف العام فى جملة أهداف جزئية محددة وهى :

١ — زعزعة إيمان العدو بإيديولوجيته ، أى بمبادئه وأفكاره ، ومعتقداته القومية والسياسية ، وحمله على الشك فى شرعية قضيته ، والإيمان ببطلانها : ومن ثم زعزعة ثقته فى نفسه ، وفى النصر . فيتخاذل ويسهل اقتناعه بالهزيمة . ويستلزم هذا الوجه من الهدف الجزئى وجها آخر ، إذ يتحتم على الدعاية أن تعمل على تحقيق نقيض ذلك تماما فى جبهتنا، وأن تحميها من كل ما يهدد ثقتها بذاتها .

٢ — التفرقة فى جبهة العدو بكل ما لهذه الكلمة من معنى ، فنسعى إلى التفرقة بين العدو وحلفائه ، ونسعى داخل جبهة العدو إلى التفرقة بين الحكومة والشعب ، بين الحكام والمحكومين ، وفى الجيش بين القادة والجند ، بل ونسعى فى داخل شعب العدو إلى التفرقة بين مختلف طوائفه ، بين الأغلبية والأقلية، سيان كانت هذه الأقلية دينية أو عنصرية أو حزبية أو إقليمية أو رأسمالية

أو لغوية. ونسعى إلى التفرقة بين الأحزاب المختلفة، وبين الشيع أو العشائر المتباينة، وبين المدنيين والعسكريين، بل وبين جيلى الآباء والأبناء، وبين معسكرى الرجال والنساء. وتتمخض هذه التفرقة عن تشتت طاقة العدو، وعن «تمروح» اعتدائيته داخل جبهته، بمعنى أنها تستهلك فى الخصومات الداخلية، فلا يتبقى منها ما يسمح بالصراع فى جبهة خارجية. ويستلزم هذا الوجه من الهدف الجزئى وجها آخر، إذ يتحتم على الدعاية أن تعمل على تحقيق نقيض ذلك تماماً فى جبهتنا، وأن تحميها من كل ما يهدد وحدتها

٣ — كسب العناصر التى عزلت عن طريق التفرقة كانصار لنا، يضطلعون بأعمال المناوأة التى تذهب من التمارض والهرب إلى التمرد والتخريب والمقاومة الصريحة. ويستلزم هذا الوجه من الهدف الجزئى وجها آخر إذ يتحتم على الدعاية أن تتنبه إلى هذا كله فى جبهتنا؛ هذا الى كسب العناصر المحايدة أو المترددة الى صفنا ضد العدو.

تلك إذن هى مرامى الدعاية كائنة ما كانت من الهجوم أو الدفاع، من التمهيد أو التسديد أو التأييد. ولكن يمكن للدعاية مع ذلك أن تلبس صوراً أخرى تكشف عن إمكانيات متباينة بتباين طبيعية مصدرها - فهنالك الدعاية الرسمية، والدعاية المتنكرة، والدعاية المتخفية - فالدعاية الرسمية لا تزيف ولا تخفى مصدرها. فهى من ثم تثير مقاومة كبيرة عند العدو الذى يتلقاها على أنها آتية من عدوه. هذا إلى أن طابعها الرسمى يلزمها ببعض الحدود المتعارف عليها، أو التى يفرضها عليها طابعها الرسمى، فلا تنزل إلى المهاترات والأكاذيب. ويسمح هذا الطابع الرسمى الصريح للدعاية، يسمح لدعاية العدو المضادة أن تنال منها مباشرة. ولكن علانية هذه الدعاية، وكشفها فى صدق عن حقيقة مصدرها، يتيح لها جواً من القوة ينسحب على كل ما يصدر

عنها من أخبار وتعليقات ؛ كما تستطيع هذه الدعاية بفضل طابعها الرسمى أن تتحدى الخصم فتحرجه ، وتلزمه بالرد إن كان يملك الرد .

أما الدعاية المتنكرة فهى التى تتخذ لنفسها اسما زائفا تتنكر وراءه . ويسمح لها هذا التنكر بأن تنسب إلى صاحب هذا الاسم المستعار كل ما يحلو لها من أخبار دون ما حرج أو مسئولية . ولعل خير ماتحققه هذه الدعاية ينحصر فيما تثيره عند العدو من شعور بالانقسام ، وضعف الهيئة الحاكمة . وإلا فكيف لصوت آخر أن يتحدث باسم الشعب حديثا ينال به من الهيئة الحاكمة ، فلا تستطيع هذه الهيئة مع ذلك أن تسكته . وتتميز هذه الدعاية بميزات تترتب على التنكر :فتستطيع مثلا أن تعمل فى أرض العدو ، ويسهل عليها أن تلقى التصديق عند المستمعين ، ما تحدثت باسمهم .

وأما الدعاية المتخفية فهى التى تخلع برقع الحياء ، فتتحدث بما يحلو لها دون أن تنتسب إلى مصدرها الحقيقى أو إلى مصدر آخر ، ودون أن تخشى بالتالى حرجا أو مسئولية أو دعاية مضادة . هذا ويمكن للدعاية المتخفية أن تستخدم فى إطلاق « بالونات سبر الغور » ، فندفع عن طريقها خبراً نريد أن نتبين رد فعله ، قبل أن نقدم على إذاعته بطريقة رسمية .

ومهما يكن من أمر ، فإن الدعاية فى كل صورها ، ومختلف مصادرها ، تستهدف كما رأينا تغيير الفكر والاتجاه ، تغيير المعتقد والرأى والسلوك فى جماعة من الجماعات ، تغييرا يحقق الكسب لنا والخسارة ، إن لم تكن الهزيمة ، للعدو .

إن الهزيمة لا تعدو أن تكون مجرد الاقتناع بالهزيمة . وما قوة التسليح المادى غير دعامة لرفع الروح المعنوية فى جبهتنا ، وخفضها عن طريق الخسائر فى

جبهة العدو . وتاريخ المعارك الحربية ملىء بالأمثلة التى تدل على فشل التفوق المادى من حيث هو تفوق مادى فحسب . وفى معركة ستالنجراد وفى حصار الفالوجا ، مايغنينا عن كل بيان . وعليه فلا بد لكل بلد، ولكل جيش بل ولكل جماعة من الجماعات التى تفهم طبيعة الأشياء من أن تبصر أفرادها بمختلف العوامل المتصلة بالدعاية ، وحيلها ، حتى يكتسب الأفراد ما يشبه المناعة أمام دعاية العدو التى لا يمكن تجنبها . ولعل هذا هو السبب فى استحداث الجيوش الحديثة لكتائب الدعاية الميدانية ، بالإضافة إلى جهاز دعايتها المركزى ، هذا الذى يتخذ من الأمة كلها ، ومن أمم العالم كله، مجال عمله .

وبديهى أن تغيير الرأى العام فى جبهتنا ، أو فى جبهة محايدة، أو مترددة، أو فى جبهة العدو ، يستلزم أولا معرفة هذا الرأى ، وما ينطوى عليه من اتجاهات تتوزع بين مختلف الجماعات . وفى ذلك ما يحتم على الدراس أن يبدأ بدراسة دينامية الجماعات ، ودراسة الاتجاهات، قبل أن يتعرض بالتفصيل لدراسة وسائل الدعايه ، وذلك على نحو ما اتبعناه فى هذا الكتاب .

هذا عن الناحية النظرية الدراسية. أما عن الناحية العملية التطبيقية فإن تبين الرأى العام فى حقل بعينه يستلزم الكشف عن مختلف الأساليب الدعائية التى تصطرع ضمن المجال موضوع الدرس ، وذلك حتى تظفر بالرأى العام . ومعنى هذا أن تبين الرأى العام يقتضى التحليل الدقيق للدعايات المختلفة القائمة فى المجال ، من حيث انتسابها إلى هذه الكتلة أو تلك ، واستخدامها لقوانين أو وسائل أو أدوات بعينها ، وما لكل منها من قيمة نسبية .

تحليل الدعاية

لعل تحليـــل قطعة دعائية لا يختلف فى مفهومه ومضمونه عن التحليل النفسى لشخص من الأشخاص ، أو عن النظرة الكلينيكية إلى الشخصية الإنسانية . فنى الحالة الأخيرة يستهدف التحليل « فهم » الشخص ، بمعنى تبين موقفه من الحياة ، وما ينطوى عليه هذا الموقف من نظرة إلى مشاكل هذه الحياة وصراعاتها ، وما يتخذه من طرائق خاصة فى حله لهذه المشاكل والصراعات.

كذلك الحال بالنسبة إلى القطعة الدعائية . فإن تحليلها يحاول فهم هذه القطعة فى إجمالها ، وفى تفصيلاتها ، بمعنى أن نتبين ما تستهدفه من هدف عام، وما تتجه اليه فى تفصيلاتها الجزئية المختلفة المنضوية تحت الكل ، بل وما تستخدمه من طرائق ووسائل لتحقيق الأهداف . ولعل هذا ما يذكرنا على وجه الدقة بما أشار إليه فرويد فى مصطلح «التحديد المتعدد المستويات» sur-dermination . فليس للظاهرة الواحدة من دلالة واحدة . وإنما تتعدد دلالاتها وتختلف باختلاف المستويات . ولا يحتاج الأمر إلى إيضاح حين يتصل بالسلوك البشرى، وبعلم الأحلام، وبالأعراض المرضية. فالمسلك الواحد يستهدف فى العادة إرضاء أكثر من حاجة ؛ ويصدر عن أكثر من دافع شعورى أو لا شعورى . فإذا انتقلنا إلى القطعة الدعائية رأينا أن التحليل يستطيع أن يكشف عن جملة من الأهداف. فبالإضافة إلى الأهداف الجزئية والهدف العام، بالنسبة إلى الحاضر الراهن ، توجد أهداف أخرى بالنظر إلى المدى البعيد، ناهيك عن الأهداف الممكنة وغير المباشرة التى تستهدفها القطعة .

وخلاصة هذا أن تحليل الدعاية يتيح الإمساك بالهدف النهائى الذى تسعى اليه القطع الدعائية ؛ هذا إلى تحديد الطرائق المستخدمة ونسبتها بعضها إلى البعض .

وليس من شك فى أن الدراسة الشاملة لعينات ممثلة للقطع الدعائية، الصادرة عن جهاز ما، تسمح بتشخيص الطابع العام للدعاية التى يتبعها الجهاز ، وطرائقه الرئيسية التى يسلكها فى محاولة البلوغ إلى أهدافه .

ولقد قام كثير من البحاث بمحاولات لحصر طرائق الدعايه وصياغتها فيما يشبه القوانين، أو فيما يتخذ صورة القواعد الثابتة. ولقد انتهى دوميناك (١) من دراسته إلى صياغة خمسة قوانين رئيسية :

١ ـ قانون التبسيط : بمعنى تبسيط دعاوى الدعاية فى مبادىء أولية موجزة. وفى شعارات ورموز بصرية وسمعية ، واتخاذ عدو واحد لا أكثر فى وقت بعينه ، ووضع مختلف الأعداء فى جبهة واحدة ما أمكن ، إلى غير ذلك .

٢ ـ قانون التغليظ : ويعنى تناول الأنباء وإعدادها للعرض بحيث تتخذ ما يراد لها من مفهوم يتلاءم وطبيعة الدعاية ، وذلك باختيار العناوين وعزل النبأ عن سياقه ، إلى غير ذلك .

٣ ـ قانون الترتيل : بمعنى تكرار الدعاوى بمختلف الأجهزة ، وفى مختلف الصور ، على نحو يسمح بإقامة حاجز بصرى وصوتى يملأ على الناس حياتهم .

٤ ـ قانون التحويل : بمعنى أن لا تبدأ الدعاية من العدم ، وإنما تشبك نفسها بمعتقدات الجمهرة وأوهامها أو مشاربها ، ثم تتحول من ذلك قليلا إلى ما تهدف إليه .

٥ ـ قانون الإجماع : ويعنى إظهار الدعاوى وكأنها تمثل رأى الغالبية العظمى من ناحية الكم ، وأن الشخصيات الهامة تؤمن بها من ناحية الكيف، وما يتصل بهذا من تحقيق جو الهيمنة ، واحتلال « أعلى الطريق » .

وثمة قوانين أخرى للدعاية المضادة أجملها دوميناك (المرجع السابق)

---

(١) انظر دوميناك : الدعاية السياسية . الترجمة العربية للمؤلفين. مكتبة الأنجلو ، ١٩٦٠.

فى سبعة ، وليس هنا مجال تفصيلها . فإن فهمها الحقيق يتطلب الرجوع إلى أنماط الدعاية المختلفةمن هتلرية ولينينية وديمقراطية ، مما عرضه الكاتب فى وضوح وإيجاز .

كذلك قام « معهد تحليل الدعاية » الأمريكى باستنباط سبع قواعد للدعاية ، يتفق بعضها مع ما انتهى إليه دوميناك ، ويتداخل بعضها الآخر فى بعض ، بما لا يتفق مع ما ينبغى أن تكون عليه الصياغة العلمية لمثل هذه القواعد :

فيتفق المؤلف الفرنسى دوميناك مع المعهد الأمريكى فى قاعدتين هما التحويل Transfer والإجماع . غير أن المعهد الأمريكى يميز بين الإجماع من ناحية الكمية Band Wagon مما يسميه البعض بتأثير الغالبية أو « عربة الفرقة » ، والإجماع من ناحية الكيفية Prestige ، مما يسمى بتأثير المكانة الممتازة أو بتأثير الشخصية اللامعة .

أما قانون التغليظ عند دوميناك فيقابل من قواعد المعهد الأمريكى Card-stacking أو ما يمكن أن يسمى « بالحشد الانتقائى المغرض للوقائع » .

وأما ما يسميه المعهد الأمريكى Plain Folks أى « البساطة الدهمائية » فهى مزاج من قوانين التبسيط والتحويل والإجماع .

وأخيرا فإن ما يسميه المعهد الأمريكى بقاعدة Name Calling أى التكنية أو التسمية ، وقاعدة Glittering Generalitia أى الشعارات البراقة ، فانهما لا يعدوان أن يكونا اشتقاقا من قانون التبسيط .

ومهما يكن من أمر ، فإن قوانين دوميناك وقواعد المعهد الأمريكى لتحليل الدعاية لا تعدو أن تكون مجرد تكثيف للوسائل التى تكشفت

فاعليتها ، دون أن ترقى حقا إلى مستوى القوانين أو القواعد الثابتة . فمجال الدعاية وإن كان ضاربا فى القدم إلا أن تناوله العلمى ما يزال بعد فى طفولته الباكرة .

الطريقة المنهجية لتحليل الدعاية :

استخلاص الهدف العام ، المباشر وغير المباشر ، وما تنطوى عليه القطعة الدعاية من أهداف جزئية راهنة أو بعيدة المدى ، وما تستخدمه من وسائل لكسب الجمهور الذى تتجه إليه ، ذلك باختصار هو برنامج تحليل الدعاية .

وبديهى أن نجد هنا ما نجـــده فى شتى البحوث النفسية من توزع الاتجاهات ما بين النزعتين « الإنسانية » humanism و « الطبيعية » naturalism ، أو على وجه الدقة ، ما بين النزعتين « الكلينيكية » clinical و « التجريبية » experimental (١) .

ومعنى هذا أننا نجد فريقا من النفسانيين القائمين بتحليل الدعاية ينظرون إلى القطعة الدعائية نظرة كلية ، وكأن هذه القطعة فى وحدتها المتكاملة أشبه ما تكون بالكائن العضوى الذى يضم تحت وحدته أعضاء مختلفة ، يضطلع كل منها بدوره ضمن الجهاز الكلى ، هـذا الذى تندرج تحته ، فى حالة من الاتزان ، مختلف الأدوار المتفاعلة . وليس من شك فى أن الطريقة التناول « الكلينيكية » هذه ، تتيح للنتائج أكبر قدر ممكن من العمق ، وإن لم تسمح بالتقييم الكمى للظواهر التى ينصب عليها البحث .

---

(١) راجع بيان الخصائص المميزة لكل من النزعتين فى كتاب لاجاش : « وحدة علم النفس » ، ترجمة المؤلفين . الأنجلو ١٩٦٠ .

أما الفريق الآخر من النفسانيين القائمين بتحليل الدعاية فينظر إلى القطعة الدعائية نظرة « تجريبيه »، فيسعى بالتحليل إلى تحديد العناصر الأولية المكونة، والوسائل المستخدمة، و« قياس » ما تنعم به هذه الوسيله أو تلك من وزن كمى.

وغالباً ما تتبع هذه الطريقة التجريبية فى عملها ثلاث مراحل متكاملة، فهى تبدأ بتحديد « العينة »، قبل أن تدرس « العناصر » المختلفة لهذه العينة، حتى إذا ما فرغت من ذلك، قامت « بجدولة النتائج » فى تصنيف شامل.

أما تحديد العينة : فيشير فى حالة التحليل « التجريبى » للدعاية، إلى إعداد « عينة ممثلة » بكل معانى الكلمة. فلو أردنا مثلا الاضطلاع بدراسة تحليلية للدعايه الشيوعية فى فرنسا، لكان علينا أن نعد عينه ممثلة لمختلف الأدوات الدعائية، من صحف ومجلات وكتب ونشرات ومحاضرات واجتماعات واحتفالات وإذاعات غير مباشرة إلى غير ذلك. بل إنه ليتحتم علينا أن تكون العينة ممثلة لكل أداة من هذه الأدوات على حدة من حيث هى وحدة كلية مندرجة. ومعنى هذا بالنسبة إلى الجرائد أن تكون العينة ممثلة للصحف اليومية، والمجلات الأسبوعية والشهرية والدورية. ما يصدر منها فى الظروف العادية وما يصدر فى شكل عدد خاص يتعلق بمناسبة خاصة كعيد العمل وذكرى مشروع مارشال وما إلى ذلك. وفى كلمات، فإن تمثيل العينة يكون صادقا بقدر ما تكون عناصرها متعددة ومتنوعة تبعا لنسب تترجم الواقع.

٢ — فإذا ما تم تحديد العينة الممثلة، وإنتهيا، عن طريق الاختيار المنهجى أو العشوائى، إلى القطعة من هذه الصحيفة أو المجلة، فى هذا التاريخ، كان علينا أن نبدأ المرحلة الثانية. ونعنى مرحلة دراسة العناصر. وثمة أمور تنبغى

مراعاتها فى هذه الدراسة بصورة عامة.من ذلك سعة الحيز أو المسطح الذى تشغله القطعة الدعائية ، أى من حيث عدد الأعمدة ، وعدد الأسطر، وعدد الكلمات . ومن ذلك أيضاً موضع القطعة الدعائية من حيث وقوعها فى الصفحة الأولى أو غير ذلك ، ومن حيث موضعها بالنسبة الى الصفحة ، لنتبين ما إن كانت تدخل ضمن النصف الأعلى أو الأسفل ، الأيمن أو الأيسر .

ولقد تمت فى السنوات الأخيرة دراسة طريفة لمحاولة الكشف عن حركات العينين بإزاء اللوحة أو الصفحة المرئية .وهى تبين بما لا يقبل الشك أن العين تتجه ، أكثر ما تتجه إلى الربع الأعلى الأيسر . وحيث أن هذه الدراسة المعملية قد أجريت على أفراد ينتسبون إلى الحضارة الغربية ، إعتادوا القراءة من اليسار الى اليمين، فقد لا يكون من غير المفيد أن نشير إلى ذلك ، فى انتظار ما تتمخض عنه الدراسة فى مجالنا العربى . ولن يكون بمستبعد أن تتمخض هذه الدراسه فى مجتمعنا عن أسبقيه الربع الأعلى الأيمن ، وإن بقيت الكلمة الأخيرة للتجربة .

وغنى عن البيان أن تولى الدراسة أهمية كبرى إلى عامل التكرار . فتحاول أن تحدد بالنسبه إلى كل فكرة ، ليس فحسب مدى تكرارها داخل القطعة الدعائية الواحده ، بل وبالنسبة الى تكرارها فى العينه كلها .

ويذهب بعض المدققين إلى ضرورة حصر الكلمات المستخدمه حصرا إحصائيا بالنسبه الى طبيعتها ، بمعنى مدى ما تشتمل عليه من عنف العدائيه ، أو الحياديه ، أو المسالمه أو المجاملة أو الصداقه .

٣ـــ فإذا انتقلنا إلى المرحلة الأخيرة ، وهى مرحلة جدولة النتائج فى تصنيف شامل، لوجدنا إمكانيه اختلاف التصنيفات تبعاً لمبدأ التصنيف الذى يتبعه الباحث . فلو أخذنا مثلا تحليل إذاعه بلد ما فى دعايتها المعادية لبلد آخر

لاستطعنا أن نقوم بالتصنيف ابتداء من الدعاوى أو الأفكار التى تشتمل عليها هذه الدعاية ، ناظرين إلى كل من هذه الدعاوى نظرة عددية محددة بالنسبة إلى الوسائل الإذاعية المختلفة .

فإذا أخذنا دعوى أو قضية أو فكرة ، تبينا مدى ماتضطلع به من دور فى الخطب والبرامج الغنائية ، وفى التمثيليات الإذاعية ، وفى التعليقات الإخبارية ،والندوات المذاعة ، والاسكتشات ، والمونولوجات، والأحاديث والمحاضرات .

ويستطيع باحث آخر أن يضطلع بالتصنيف من زاوية أخرى فيحاول تحديد النسبة المئوية لتكرار كل دعوى من الدعاوى فى إذاعة الصباح ، وإذاعة الظهيرة ، وإذاعة المساء ، وإذاعة السهرة .

ويستطيع باحث ثالث أن يقيم تصنيفه بالنسبة إلى المحطات المختلفة التى تصدر عنها هذه الدعاية الإذاعية ، وذلك تبعا لطول الموجة ، وساعة الإرسال ، وطبيعة الجمهور الخ .

وإذا أردنا أن نأخذ مثلا من صميم حياتنا ، لوجدنا خطبة الرئيس فى ٢٦ يوليوعام ١٩٥٦ مثلا فنيا رائعاً لما ينبغى أن تكون علية القطعة الدعائية .

وبوسع كل باحث من الناحية التجريبية أن يتناول هذا الخطاب بالتحليل، ليتبين ما ينطوى عليه من قضايا تتدرج فى نوعيتها ،وتختلف فى مواضعها، ودرجة تكرارها .

ويمكن على سبيل المثال أن نصنف أفكار الخطبة تبعاً للقضايا الآتية :

١ — عوامل انتصارنا الأكيد .

ب — أهدافنا السلمية .

حـ — سياستنا كنمط مثالى للحياة .

د — أهداف الخصم العدائية .

هـ — تجنى الخصم واستثارته لنا .

و — دلائل الفشل المؤكد للخصم .

ز — مناصرة العالم لنا .

ح — اتجاهاتنا فى المستقبل .

أما الكلينيكى فينظر إلى هذا الخطاب فى إجماله . فيتبين فيه حركتين : أما الأولى فنكوصية ، تتيح للجمهرة أن تعيش ماضيها وأن تعبىء طاقاتها، فتستطيع من ثم أن تندفع فى وثبتها. وتلك هى الحركة الثانية .والخطاب فى ذلك يتفق مع قوانين الحركة التى تحتم على المتسابق أن يتراجع قبل أن يثب ، وأن ينكمش وينقبض ليكسب قفزته أعظم طاقة ممكنة . ومن هنا فإن النصف الأول من الخطاب قد أتاح للجمهرة أن تعيش موكب الذل الذى أراده المستعمر لها ، وأن تتقدم مع التاريخ حتى تبلغ غاية المعاناة والضيق فى مشكلة السد ، وتحكم المستعمر واستبداده . ولا تكاد الجمهرة تبلغ هذه الذروة من الشعور بالاضطهاد حتى ينطلق بها الخطاب فى وثبته ، فيعلن « تأميم القنال » . وإننا لنستطيع القول بأنها وثبة بصرية من الإضاءة الصفراء إلى الإضاءة الحمراء . وأنها قفزة سمعية من مرارة الصوت المحتبس إلى انطلاقه الهدير المنتصر .وأنها نقله من انفعالية اللغة الدارجة التى تمس الأوتار الموجعة من الجمهرة، إلى جلال اللغة العربية بطابعها الرسمى ،وهى تقرر باسم الأمة«ما هو آت » . ... بل إن النظرة الكلينيكية لتتبين تفاعل العناصر ضمن الوحدة

الفرعية فلا يمضى الخطاب بالجهرة من شعورها بالاضطهاد إلى تحطيم الأغلال وإحساسها بالقوة المطلقة ، قبل أن يدور بها فى حلقات متتالية، ترى فيها جماجم الأجداد وأشلاءهم يحفرون القنال ، ثم تنتبه إلى أن القنال حق مغتصب ، وتعود بعدها إلى اضطهاد المستعمرين ، قبل أن تتهيأ للبذل فى معركة استردادها لحقها المغتصب .

كل هذا والجمهرة محتبسة الأنفاس ، معبأة الطاقة ، وقد بلغ بها الغضب أقصى غاياته ، تريد أن تدفع عن نفسها مشاعر الهوان ، وأن تتفجر فى ثورة عارمة ، تغسل بانتفاضة الغلبة عار المذلة . عندها يدوى صوت الرئيس منطلقا بالجمهرة فى وثبة تحررية . لقد أتى بالإعجاز بعد العجز ، فانسابت الجمهرة فى هذيان جماعى رائع ، قلما يتاح للشعوب أن تعيشه .

وبديهى أن تحليل الدعاية يتيح لنا الكشف عن أنجع الوسائل الدعائية بالنسبة إلى مجتمع بعينه . كما يسمح فى حالة الدعاية المعادية بإقامة خطة منهجية للدعاية المضادة .

ولقد تمخضت الدراسات فى هذا السبيل عن بعض القواعد التى لا تكاد تختلف عن مبادىء التكتيك الحربى منذ المعارك البونابارتية . فأول هذه المبادىء يلح على أهمية تحديد القضايا الواردة فى دعايات الخصم . فإن هذه القضايا لا تكاد تفصل عن سياقها الانفعالى فى القطعة الدعائية حتى تفقد الكثير من فاعليتها ، ويسهل على دعايتنا المضادة أن تتناولها الواحدة بعد الأخرى لتأتى عليها

وأما المبدأ الثانى فيشير علينا أن نبدأ بمهاجمة أضعف هذه القضايا ، تماما كما يفعل الجيش المهاجم حين يبحث عن الثغرة الضعيفة لينفذ منها إلى قلب الخصم ولعل أهمية هذا المبدأ ترجع إلى جملة من الاعتبارات : منها سهولة الانتصار عندما نبدأ بأضعف القضايا ، أو أضعف الخصوم ، ومنها ما يترتب

على ذلك من ارتفاع معنوياتنا «فالنجاح يخلق النجاح»، وانهيار معنويات الخصم.

وأما المبدأ الثالث، فهو لا يتفق فحسب مع تكتيك الحرب، بل مع أبسط التعاريف الخاصة بالذكاء، والتى ترى فيه عملية من الالتفاف للوصول إلى الهدف. فالحيوان، أو الغبى يحاول السعى المباشر إلى الهدف. أما الذكى فالمستقيم عنده هو أطول الطرق إلى الهدف وهكذا يتحتم على الدعاية المضادة أن لا تهاجم مهاجمة عمودة، وإنما تلتف: فتهاجم الأشخاص لا المبادىء، وتسخف الزعامات وتسخر منها، فى حرص منها على مشاعر الجمهرة. وبديهى أن هذا الالتفاف يقضى على الدعاية المضادة بألا تنطلق فى حديثها عما تريد، وإنما تشبك حديثها بمعتقدات الجمهرة، ومشاربها، وعاداتها.

وأما المبدأ الرابع من هذه المبادىء فيقضى باستخدام الوقائع الحاسمة ما أمكن ذلك، حتى نصيب الخصم فى صميم دعايته. وحبذا لو تم الأمر عن طريق وقائع مستمدة من مصادر الخصم نفسه، فنبلغ بذلك إلى أن نجعل هذا الخصم يهدم نفسه بنفسه عن طريق التناقض الداخلى بين دعاياته ووقائعه.

وثمة مبدأ خامس يقضى على الدعاية المضادة بأن تصمت حيث تعوزها الحجة. وليس معنى هذا أن تتوقف عن العمل، وإنما تنساب فى حملة للتهلية وجذب الانتباه والاستئثار بالمبادأة.

ومهما يكن من أمر فإن الاضطلاع بالدعاية، أو بالدعاية المضادة، لا يعدو فى صميمه أن يكون عملية تشخيص لموقف: هو موقف الجمهرة فى مجال الدعاية. وحسبما تكون دقة التشخيص يصبح من الممكن للمضطلع بها أن يحدد الوسائل الناجعة؛ هذه الوسائل التى مهما قيل فى أمرها، فلا بد وأن تختلف، فى مراعاتها لما يطبع الموقف العيانى من طابع فريد.

المراجع

Allport, F.H. The J. curve hypothesis of conforming behaviour. J. soc. Psychol. 5, 1934.

Allport, G.W. A Hanbdook of Social Poychology, 1932.

— Attitudes, in Murchison, C. (ed.) A Handbook of Social Psychology, Clark Univ., 1935.

— Catharsis and the Reduction of Prejudice. J. of Social Issues, I, 1945.

— Psychology of Participation. Psy. Review, 53, 1945.

Allport, G.W. and Postman, L. The Psychology of Rumor, N.Y. Holt, 1947.

Asch, S.E., Block, H. and Hertzman, M. Studies in the principles of judjments and attitudes. J. of Psychol. 5, 1938 and 12, 1940.

Bales, R.F. Social Therapy for a Social Disorder — Compulsive Drinking. J. of Soc. Issues, I, 1945.

Barker, R., Dembo, T. and Lewin, K. Frustration and Regression : An Experiment with young Children. Univ. of Iowa, Studies in Child Welfare XVIII, 1941.

Bartlett, F.C. Sociology and Primitive Culture. Cambridge Univ. Press, 1923.

— Remembering, London, Cambridge, 1932.

Bastide, Roger. Sociologie et Psychanalyse, Paris, P.U.F., 1950.

Bavelas, A., Morale and the Training of Leadership, in Waston, G. (ed) Civilian Morale, Boston, Houghton, 1942.

Bavelas, A. and Lewin, K. Training in Democratic Leadership. J. of Abn. and Soc. Psychol., 37,1942.

Bellak, L. The Nature of Slogans. J. Abn. Soc. Psy., 37,1942.

— Projective Psychology, 1950.

Benedict, Ruth. Patterns of Culture, Boston, 1934.

Biddle, W.W., Propaganda and Education. Teach. Coll. Contr. Educ., 1932.

Blankenship, A.B. Consumer and Public Opinion.

Blondel, Charles. Introduction à la Psychologie Collective, Paris, A. Colin, 1927.

Bonaparte, Marie. Mythes de Guerre, Paris, P.U.F., 1950.

Bogardus, Emory, S. Immigration and Race Attitudes, 1925.

— Measuring Social Distance. J. App. Sociol. 9, 1925.

— A Social Distance Scale. Sociol. & Soc. Res. 17, 1933.

Boring, E. A History of Experimental Psychology, N. Y. Appleton, 1929.

Burgess, E. W. and Cottrell, L.S. Predicting Success or Failure in Marriage. N.Y. 1939.

Cantril, H. Psychology of Social Movements. N.Y. Wiley, 1941.

— Gauging Public Opinion, Princeton, 1944.

— The Intensity of an Attitude. J.Abn. Soc. Psyebol.41, 1946.

Cartwright, D. Public Opinion Polls and Democratic Leadership. J. of Social Issues, II, 1946.

Cartwright, D. and Festinger, L. A Quantitative Theory for Decision. Psychol. Review, 50, 1943.

Dodd, S C. Towards World Surveying. Public Opinion Quart. 10, 1946.

Dollard, J., Doob, L., et al. Frustration and Aggression, New-Haven, Yale Univ. Press, 1939.

Doob, L. Puplic Opinion and Propaganda.

Durkheim, Emile. Les Formes élémentaires de la Vie réligieuse, Paris, Alcan, 1912.

Fenichel, O. The Psychoanalytic Theory of Neurosis, N.Y. Norton. 1945.

Festinger, L. Wish, Expectation and Group Standards as Factors Influencing the Level of Aspiration. J. Abn. and Soc. Psychol. 37, 1942.

Flügel, J.C. Man, Morals and Society, N.Y. 1945.

Frank, L.K. Time Perspectives. J. of Social Pilosophy, 4,1939.

Frenkel-Brunswik, E. and Sanford, R. N. Some Personality Factors in Anti-Semitism. J. Psychol., 20, 1945.

Freud, Anna. The Ego and the Mechanisms of Defence, Hogarth, 1942.

Freud, S. Totem et Tabou, Paris, Payot, 1923.

— Psychologie Collective et Analyse du moi, Paris, Payot, 1927.

— Malaise dans la Civilization, Paris, Denoel et Steele,1934.

— Moïse et le Monothéisme, Paris, Gallimard, 1948.

Fromm. Erich. The Fear of Freedom, Kegan Paul, 1941. (American ed. Escape from Freedom, Farrar, 1941.)

Gallup. Guide to Public Opinion, N.Y.

Gorphe. Critique de Témoinage. éd. 1927.

Gruenberg, S.M. Changing Conceptions of the Family. Ann. Amer. Acad. Polit. Soc Sci., 251, 1947.

Guillaume, Paul. La Psychologie de la Forme. Paris, Flammarion, 1937.

Gurvitch, Georges (Ed.). La Sociologie au XXe Siècle. (2 vols) Paris, P.U.F, 1947.

Gurvitch, Georges et al. La Vocation Actuelle de la Sociologie, Paris, P.U.F., 1950.

Hartsborne, H. and May, M.A. Studies in Deceit. N.Y. Macmillan, 1928.

Horney, Karen. The Neurotic Personality of our Times. N.Y.1932.

— New Ways in Psychoanalysis, N.Y. 1939.

— Our Inner Conflicts, N.Y. Norton, 1945.

Jennings, H.H. Leadership and Isolation, 1943.

— Sociometry in Group Relations. Amer. Council on Education, 1948.

Kardiner, A. The Individual and his Society. N.Y. 1939.

— The Psychological Frontier of Society. N.Y. 1945.

Katz. D. and Schank, R.L. Social Psychology. N.Y. Mc Graw-Hill, 1938.

Keister, M.E. The Behavior of Young Children in Failure. An

Experimental Attempt. Univ. of Iowa, Studies in Children Welfare, XIV, 1937.

Klineberg, Otto. Social Psychology, N.Y.Holt, 1940.

Korsch-Escalona, S. The effect of Success and Failure upon the Level of Aspiration and Behavior in Manic-Depressive Psychoses. Univ. of Iowa, Studies in Child Welfare, XIV, 1937.

Krech, David, and Crutchfield, Richard, S. Theory and Problems of Social Psychology. N. Y. McGraw-Hill, 1948. (Traduction Française par H.Lesage, Paris, P.U.F., 1952).

Lagache, D. La Jalousie Amoureuse (2 vols) Paris. P.U.F., 1947.

Lasswell, H.D. Psychopathology and Politics. Chicago, 1930.

Lazarsfeld, P.F. Panel Studies. Publ. Opin. Quart. 4, 1940.

Lewin, Kurt. Time Perspective and Morale, in Watson, G. (ed.) Civilian Morale, Boston, Houghton, 1942.

— Resolving Social Conflicts. N.Y. Harper, 1948.

— Group Decision and Social Changes.

Lewin, K., Lippit, R. and White, R. Patterns of Aggressive Behavior in Experimentally Created "Social Climates". of Social Psychol., 1939.

Likert, R. A Technique for the Measurement of Attitudes. Arch. Psychol. 140, 1932.

Lippman, W. Puplic Opinion.

Mackinnon,D.W. The Use of Clinical Methods in Social Psychology. J. Soc. Issues, 2, 1946.

Maisonneuve, Jean. Psychologie Sociale, Coll. Que sais-je ? Paris, P.U.F., 1951.

Malinowski, B. Sex and Repression in Savage Society. London, Kegan Paul, 1927.

Marrow, A.J. and French, J.R.P. Jr. Changing a Stereotype in Industry. J. of Soc. Issues, 1, 1945.

Maucorps, Paul. Psychologie de Mouvements Sociaux. Paris. P.U.F. Coll. Que sais-je ? 1951.
— Paychologie Sociale.
— Paychologie Militaire.
— Propagande. (Que sais-je ?).

Mc Nemar, Q. Opinion-Attitude Methodology. Psychol. Bull. 43, 1946.

Mead, Margret. Cooperation and Competition among Primitive Peoples. N.Y. Macmillan, 1937.

Moreno, J.L. who Shall Survive ? Washington, 1934.
— Sociometry in relation to Social Sciences. Sociometry, 1937.
— Paychodrama, N.Y., 1946.

Murchison, C. (ed.) Social Psychology, Worcester, Clark Univ. Press., 1935.

Murphy, G. and Likert, R. Public Opinion and the Individual, N.Y. Harper, 1938.

Murphy, G., Murphy, L.B. and Newcomb, T.M. Experimental Social Paychology. N.Y. Harper, 1937.

Newcomb, Hartley et al. Readings in Social Paychology, N.Y. Holt, 1947.

Rogers, C. Counseling and Psychotherapy. Boston, Houghton Mifflin, 1942.

Samelson, B. Does Education Diminish Prejudice ? J. of Soc. Issues, I, 1945.

Sears, P.S. Level of Aspiration in Academically Successful Children. J. of Abnormal Soc. Psychol., 35, 1940.

Sherif, Muzafar. The Psychology of Social Norms. N.Y. Harper, 1936.

Sherif, M. and Cantril, H. The Psychology of Ego-involvements. N.Y. Wiley, 1947.

Smith, F.T. An Experiment in Modifying Attitudes towards the Negro. N.Y. Teachers College, Columbia Univ. 1943.

Snygg and Combs. Individual Behavior N.Y. Harper, 1949.

Stœtzel, Jean. Théorie des Opinions. Paris, P. U.F., 1943.

Thurstone, L.L. The Method of Paired Comparisons for Social Values. J. of Abn. and Soc. psychol., 21, 1927.
— Theory of Attitude Measurement. psychol. Bull. 36, 1929. (See also J. of Applied psychol., 1931).

Watson, G. (ed.) Civilian morale, Boston, Houghton, 1942.

Young, Kimball. Social psychology, N.Y. Appleton-Century-Crofts, 1944.

كتب أخرى للمؤلفين (مترجمة)

الناشر — مكتبة الأنجلو المصرية

— سيكولوجية الشخصية (تأليف برنارد نوتكات) ١٩٥٩ .

— وحدة علم النفس (تأليف دانيل لاجاش) ١٩٦٠ .

— الدعاية السياسية (تأليف جان - ماري دوميناك) ١٩٦٠ .

— في الحياة الجنسية للمرأة (تأليف ماري بوناپارت) (تحت الطبع) .

مطبعة التقدم
٤٤ شارع المواردى بالمنيرة
تليفون ٢٦٠٢١

